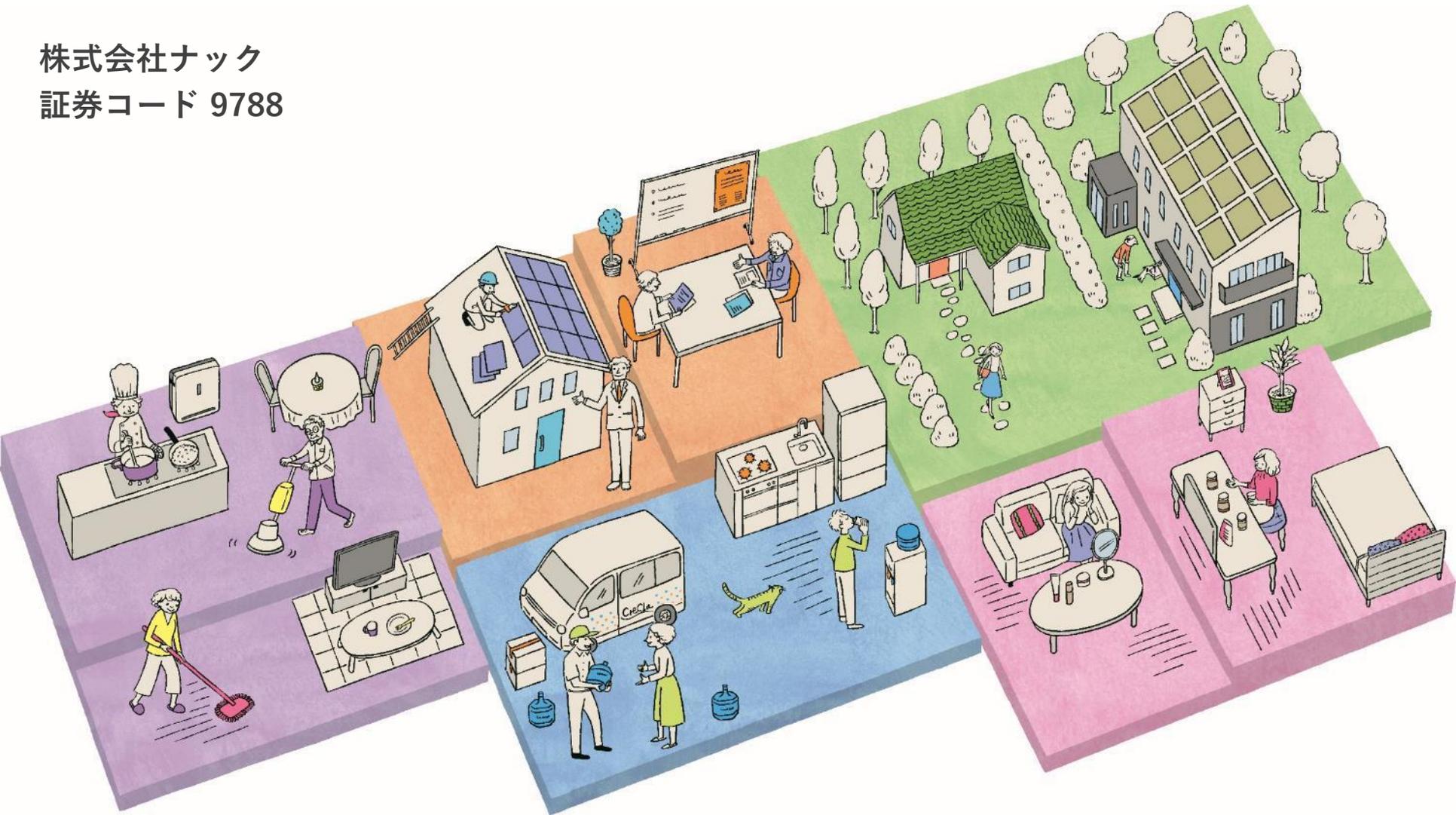


# 2024年2月15日 個人投資家向け会社説明会

株式会社ナック  
証券コード 9788



# — 本資料の記載内容 —

01

会社概要

02

業績

03

サステナビリティ

04

配当方針及び株主還元

---

## 注意事項：

本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。

したがって、実際の業績は本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ください。

# 01 会社概要

02 業績

03 サステナビリティ

04 配当方針及び株主還元

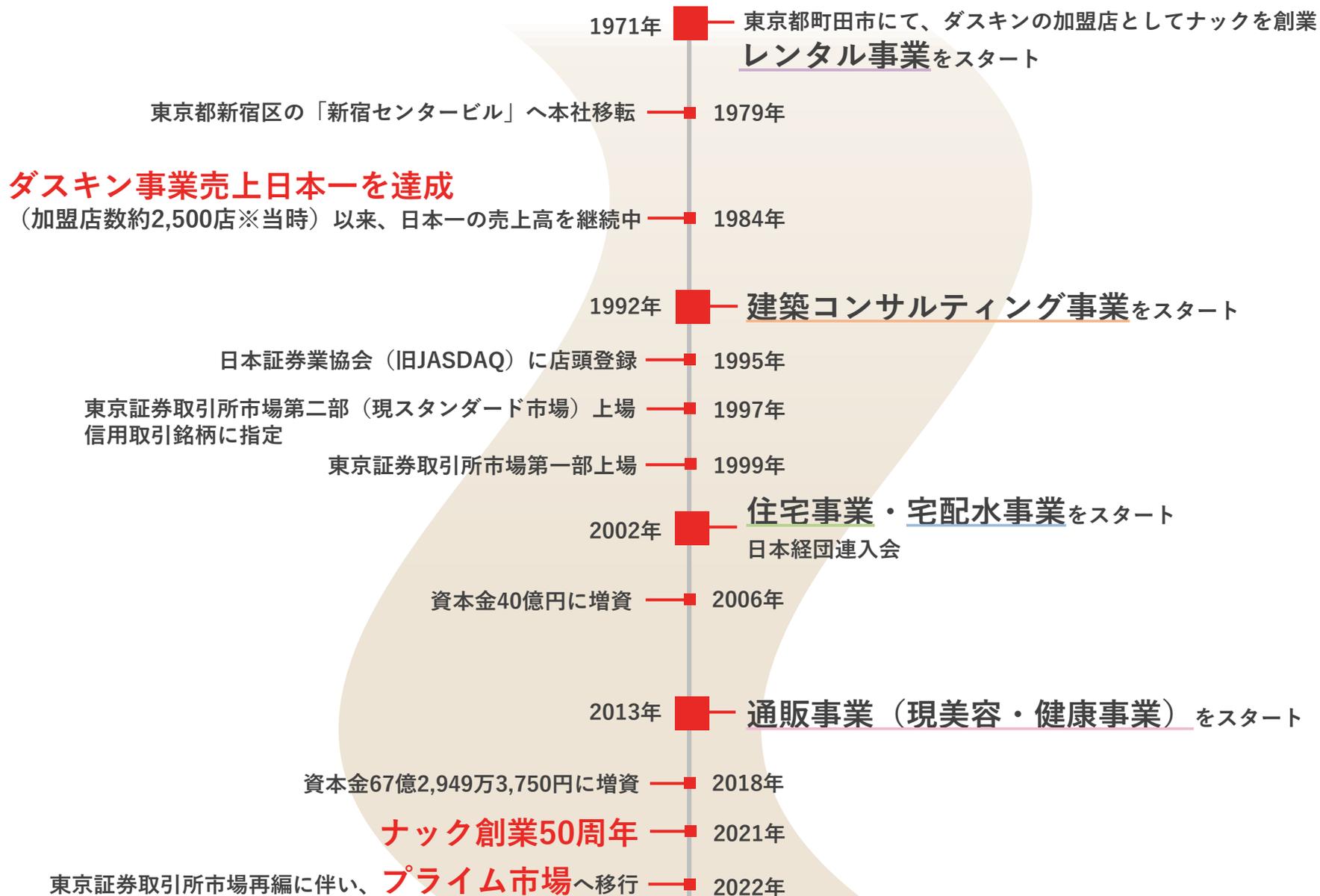


拠点数 146拠点 	連結子会社数 12社 	グループ 従業員数 2,259名 	資本金 67億円 
------------------	-------------------	----------------------------	-----------------

※2023年3月末時点

会社名	株式会社ナック
創業	1971年（昭和46年）5月20日
代表者	代表取締役 吉村 寛
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル42階
証券コード	9788（東京証券取引所プライム市場）
株価	537円 ※1
連結売上高	570億円 ※2
連結営業利益	32億円 ※2
連結純利益	20億円 ※2

※1:2024年2月8日終値 ※2:2023年3月期業績



# 1971年 創業



創業者 西山 由之

- ◆1971年～2004年：代表取締役社長
- ◆2005年～2010年：代表取締役会長
- ◆2011年～：名誉会長

### 企業理念

企業は損得に非ず、常に善の道を歩み、  
広く社会に貢献するために発展成長を第一義とすべし



家事労働から解放したいという想いのもと、東京都町田市で  
**(株)ダスキンのフランチャイズ加盟店**としてスタート



二代目 寺岡 豊彦

- ◆2005年～2014年：代表取締役社長
- ◆2015年～2017年：代表取締役会長
- ◆2018年～2021年：取締役会長



現社長 吉村 寛

- ◆2014年～2015年：取締役副社長
- ◆2015年～：代表取締役社長

コーポレートメッセージ

# 暮らしラクラク♪ ナック

ナックの2つの強み

Face to Faceの営業力

消費者の生の声を商品開発や事業運営にスピーディに反映

安定した顧客基盤

リピート商品によるストックビジネスを基盤に様々なクロスセル商品を販売

クリクラ事業	レンタル事業	通信販売 (美容・健康事業)
約 <b>43</b> 万件	約 <b>33</b> 万件	約 <b>11</b> 万件
※当社各サービスに会員登録している顧客数		

グループで  
約90万件の定期顧客

定期契約以外のOB・スポット顧客

年間で約130万件

## ナックグループ

### レンタル

- ・ダスキン  
フランチャイズ加盟店
- ・害虫駆除器のレンタル・販売
- ・ビルメンテナンス、定期清掃業務
- ・原状回復工事



### 建築コンサルティング

- ・地場工務店支援
- ・省エネ関連部資材の販売・施工
- ・住宅フランチャイズ



### 住宅

- ・北海道・北東北エリアの注文住宅
- ・首都圏エリアの分譲・注文住宅
- ・金融



### 美容・健康

- ・化粧品・サプリメント・医薬品の  
通販・卸売
- ・化粧品の製造・OEM



### クリクラ

- ・宅配水「クリクラ」の製造・販売
- ・浄水サーバー「feel free」の製造・販売
- ・次亜塩素酸水溶液「ZiACO」の製造・販売



## ✓ 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



2002年 アクアクララ・ジャパンのフランチャイズ加盟店



2004年 アクアクララ・ジャパンの経営破綻を機に自社ブランド立ち上げ  
2009年 現在のクリクラへブランドネームを変更



## 営業部門

### ◆直営店

**28**営業所  
(北海道～福岡)



### ◆加盟店

全国約**500**社



## 製造部門

### ◆製造プラント

- ・直営 **10**拠点
- ・委託 **5**拠点
- ・その他 **29**拠点

### ◆メンテナンスセンター

**11**拠点

### ▼クリクラ本庄工場

約**1万坪**の敷地に総額**60億円**を投じ  
建設した国内最大級の宅配水生産工場



## 安全性



【おいしくて安全なお水を製造】  
純水になるまでろ過  
天然のミネラルをバランスよく配合



【56項目の厳しい水質安全基準】  
ミネラルウォーターの品質基準  
+ 10項目の自主基準



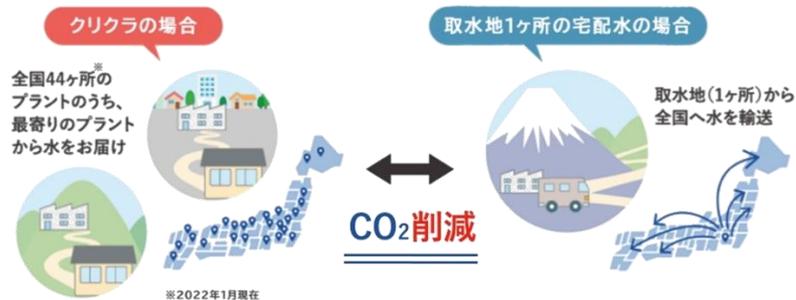
【自社配送】  
専任スタッフによる配達



【年1回のサーバー交換】  
サーバーの自社開発  
フル洗浄・フルメンテナンス

## 全国44ヵ所の製造工場

- ▶ 地産地消を推進、長距離輸送によるCO2排出を抑制
- ▶ 「物流の2024年問題」は深刻な問題には発展せず
- ▶ 災害発生時には近隣の製造工場からボトルを配送  
⇒BCP対策に繋がる



### 「災害救援物資の供給等に関する協定」

- ⇒全国の市町村と締結
- 災害発生時の支援体制整備をすすめていく

## 様々な賞を受賞



※2023年12月 Anetis 運営事務局調べ

「はじめての水プロジェクト」

全国約590の産院にクリクラを提供



※2023年12月ニフティ(株)調べ 「宅配水に関する調査」

## サーバーラインナップ

クリクラFit

スリムサーバー



クリクラShuwa

炭酸マルチサーバー



feel free

浄水型サーバー



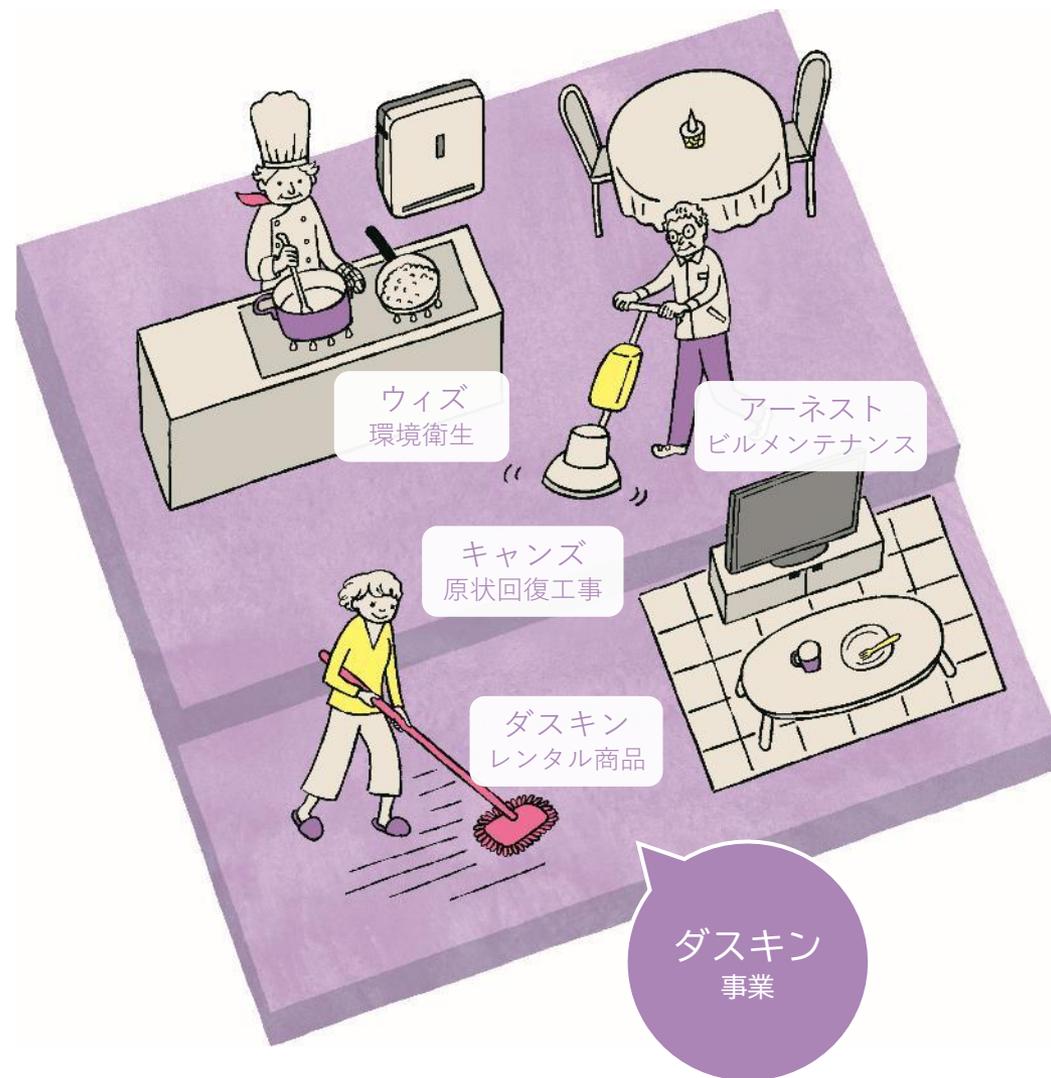
・ クリクラ事業

## ✓ 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



## ダストコントロール

- ▶ ご家庭や企業にモップやマット等の  
クリンネス商品を定期レンタル・販売



衛生環境を整える

# DUSK!N

## サービスマスター

- ▶ プロによる清掃サービスや家事代行  
庭木のお手入れ等のケアサービス



## ヘルスレント

- ▶ 介護・福祉用具のレンタル・販売



# with

- ▶ 害虫駆除器のレンタル  
全国に400社以上の代理店



# EARNEST

総合ビル管理 株式会社アーネスト

- ▶ 総合ビルメンテナンス



# CAN'S®

Housing Maintenance

- ▶ 賃貸物件等の原状回復工事



2018年8月30日 (株)ダスキンと資本業務提携契約を締結



5年間で110拠点を増設し年間20億円以上の売上増加

投資回収フェーズへ



2023年11月8日 第2期共同プロジェクトを発足  
⇒両社の事業拡大に向け未来を見据えた新しい施策を計画

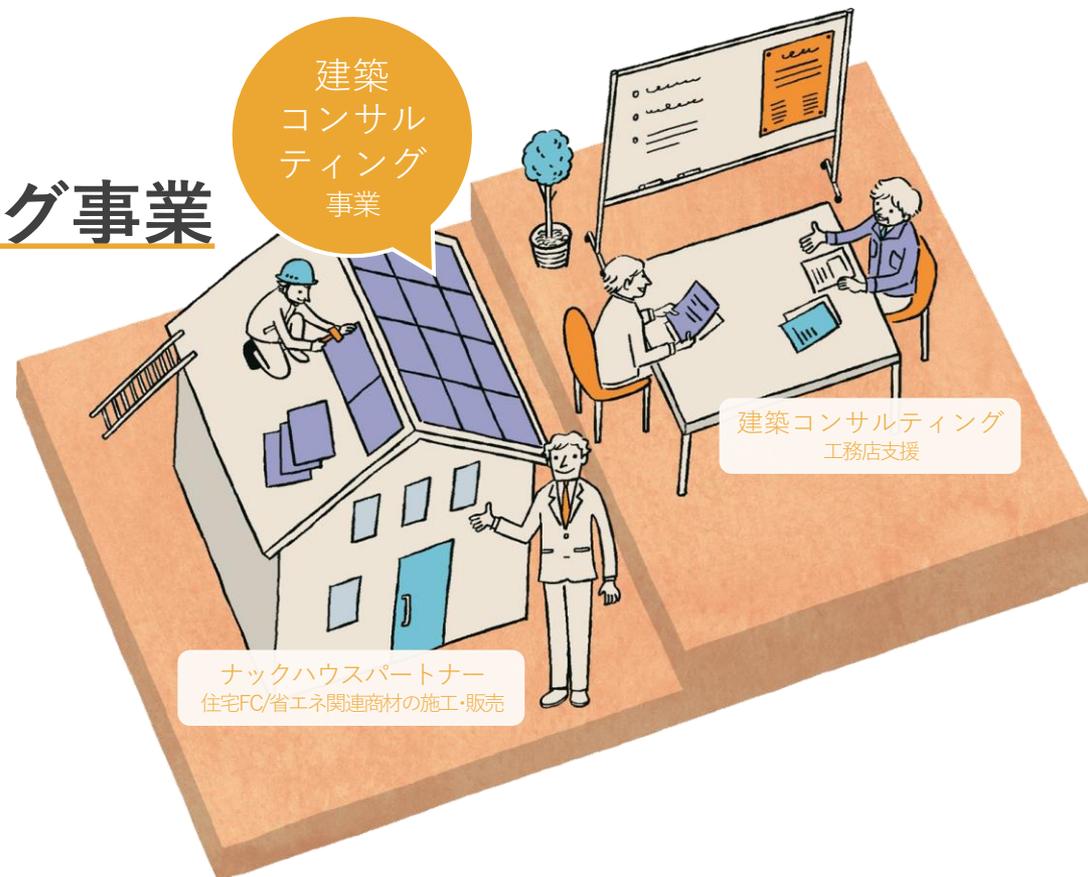
・ クリクラ事業

・ 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



Think Tank For Construction



建築コンサルティング事業部



1992年に社内ベンチャーとして事業設立  
中小の地場工務店に対して「コスト削減」や「商品開発」  
「営業手法」などのノウハウを用いた経営支援

**全国約7,000社**の工務店とのネットワークを展開



▶ 住宅フランチャイズ事業  
(旧：エースホーム(株))

×



▶ 省エネ関連商材の施工・販売  
(旧：ナックスマートエネルギー(株))



NAC **HAUS Partner**

2023年4月1日にエースホーム(株)が  
ナックスマートエネルギー(株)を吸収合併  
⇒ナックハウスパートナーに社名変更

## 中小零細工務店の課題

⇒ DX (デジタルトランスフォーメーション) を活用した業務の効率化

▼メタバース展示場

- ・ 工務店単独では開発、運営が難しいメタバース展示場の活用
- ・ 会員工務店組織による建築部資材の共同購入
- ・ 中小企業庁によるIT導入補助金・事業再構築に合致する商品の開発  
⇒ 年間約**30億円**ほど販売する主力商品へと成長



## 開発商品例

DXによって  
住宅業界と人々の暮らしは  
もっと未来へ…

無料サービス大幅アップデート



受注件数向上のための  
工務店向けノウハウ商品

i-Style アイスタイル

▼工務店&メディア向け発表会



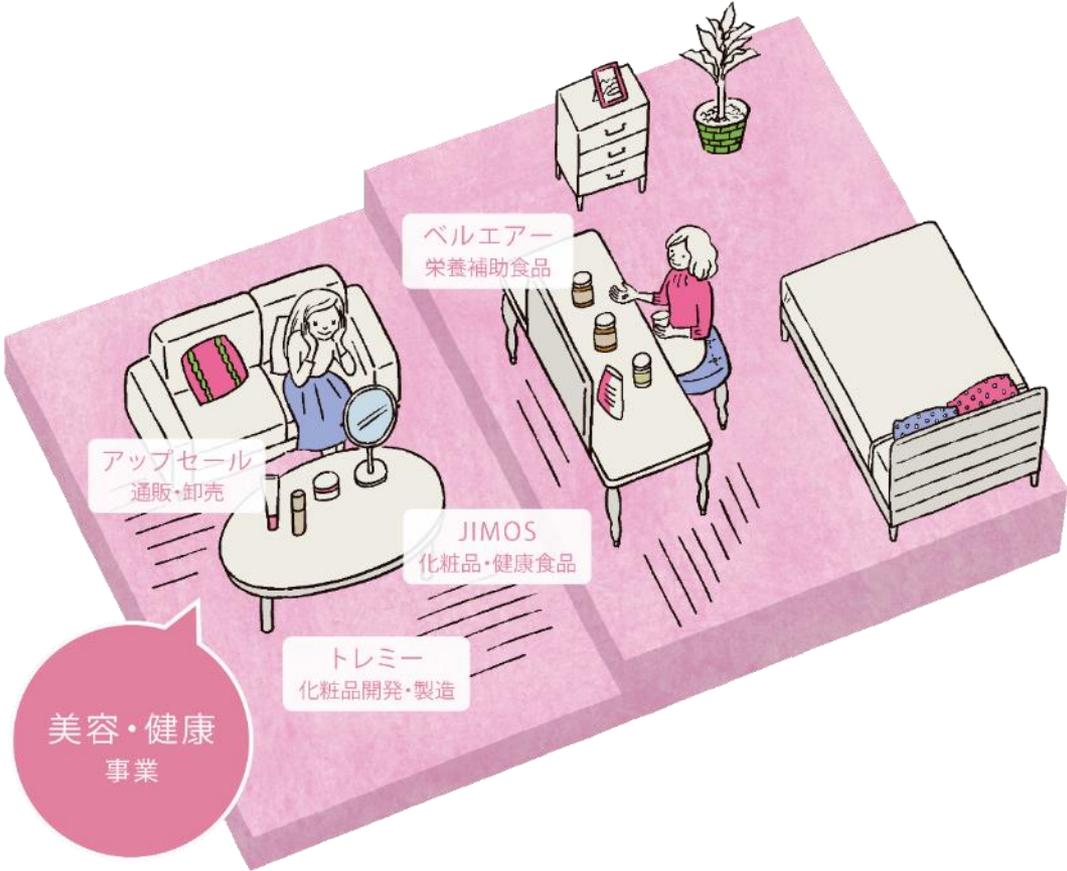
・ クリクラ事業

・ 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



jimos  
one to only one

▶ 化粧品・健康食品の通販

MACCHIA LABEL  
マキアレイベル



coyori

SINNPURETÉ  
natural&organics



豆腐の盛田屋



BEAIR

▶ 栄養補助食品の販売



★ TOREMY

▶ 化粧品の受託製造



UP SALE

▶ 化粧品・健康食品・医薬品の通販



## ベストセラー商品を保有

18年連続美容液ファンデーション通販で日本一を獲得する  
マキアレイベルの『薬用クリアエステヴェール』



## グループで開発・製造・販売機能を保有

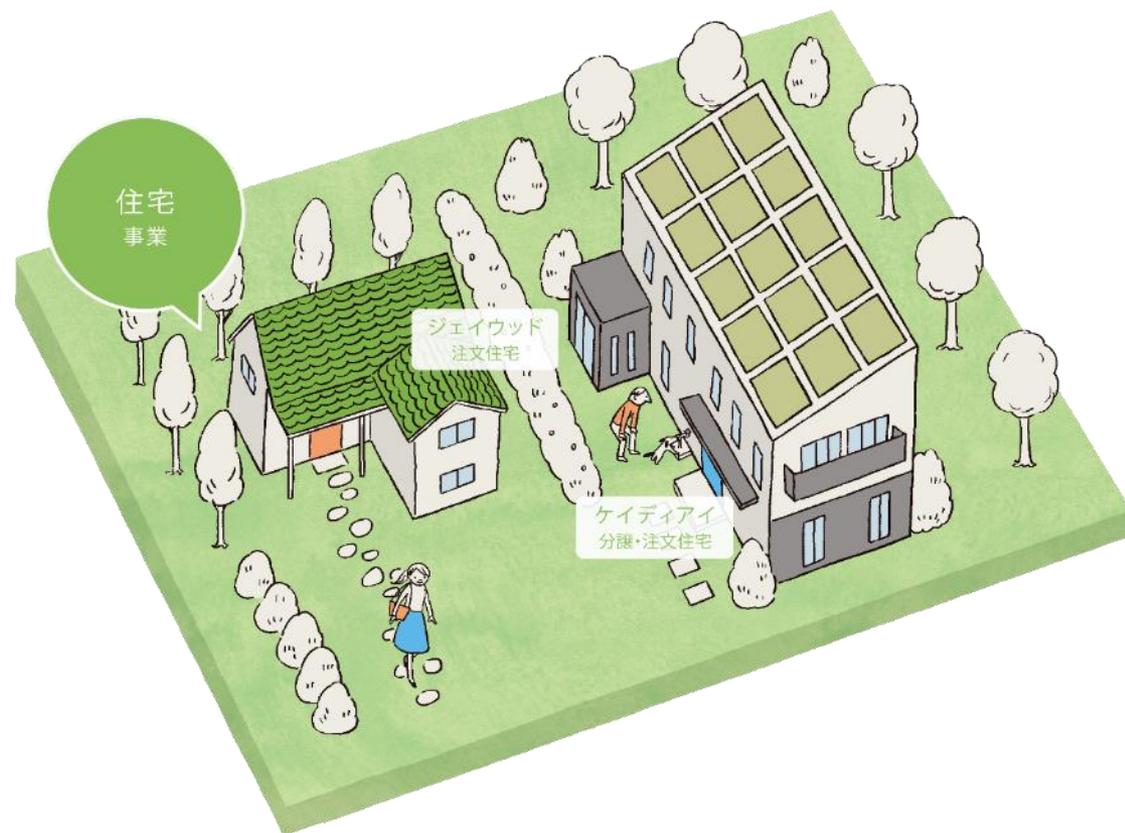
元々『薬用クリアエステヴェール』の製造委託先であった  
トレミーの買収によりさらなるコスト優位性を創出

## 話題性のある新商品の開発

今年度の株主優待品として発表したファインバブルを取り入れた  
「薬用マイクロバブルローション」がヒット商品に



- ・ 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

北海道～関東において、  
15拠点を展開



## 株式会社 ジェイウッド

注文住宅（東北・北関東）

9  
拠点



東北・北関東で注文住宅を展開する「ジェイウッド」  
北海道で注文住宅を展開する

「KUNIMOKU HOUSE」の2ブランドを展開

KUNIMOKU  
HOUSE  
注文住宅（北海道）



2  
拠点

4  
拠点

## KDI-HOME

Kindness, Development, Integrity  
分譲住宅（首都圏）



東京や神奈川、  
千葉、埼玉の首都圏にて  
分譲住宅を提供

01 会社概要

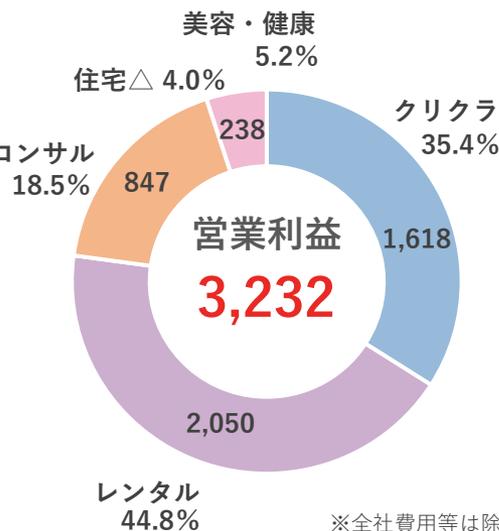
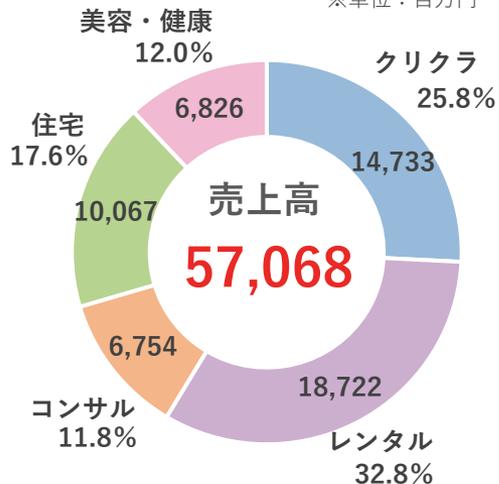
**02** 業績

03 サステナビリティ

04 配当方針及び株主還元

直近の会計年度 2023年3月期

※単位：百万円



過去10期+予想

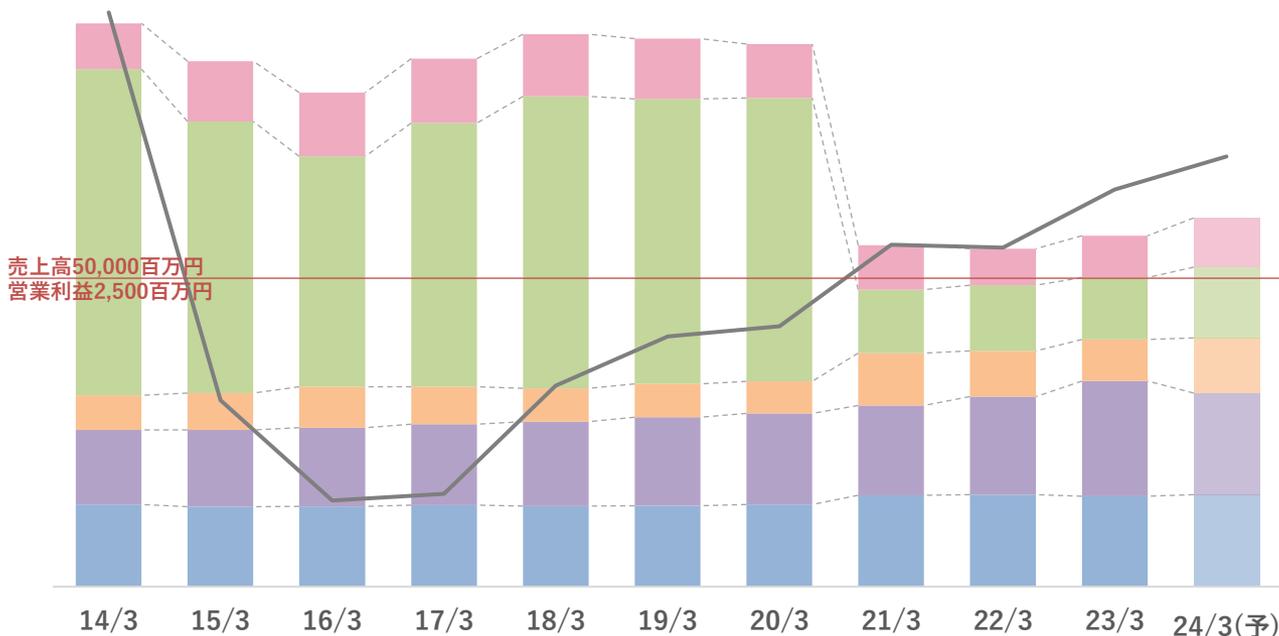
2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期(予)
売上高	91,630	85,443	80,302	85,901	89,818	88,222	55,513	54,924	57,068	60,000
営業利益	4,672	1,517	701	756	1,637	2,037	2,782	2,760	3,232	3,500

レオハウス株式譲渡により収益構造変化

消費増税反動減により住宅事業で大幅減少

売上高100,000百万円  
営業利益5,000百万円

棒グラフ：売上高/線グラフ：営業利益の推移



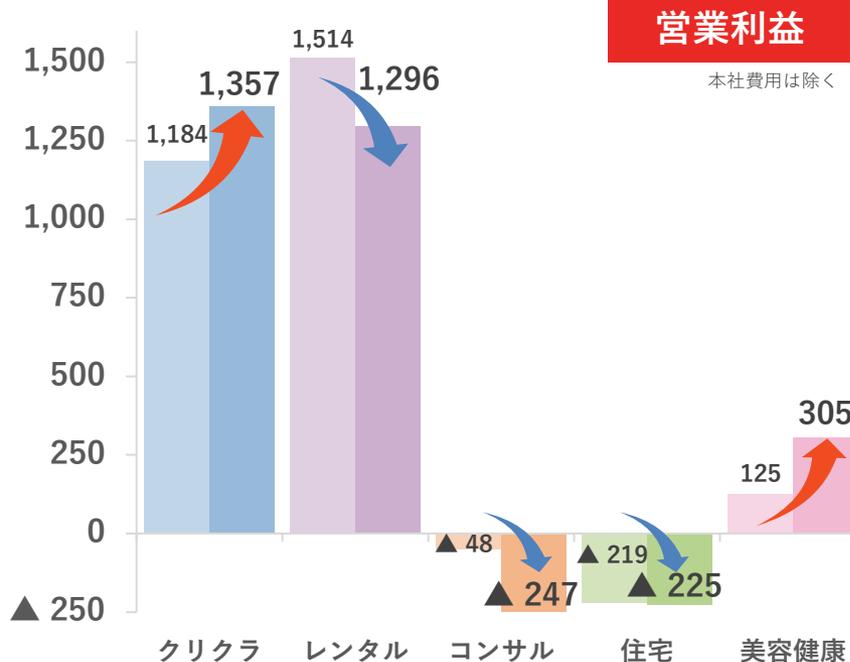
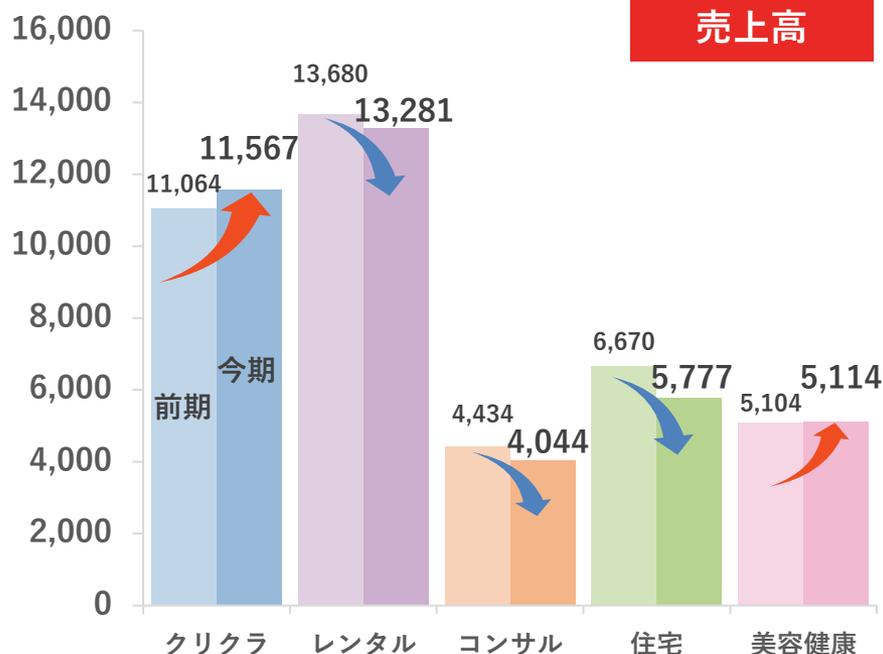
## 2024年3月期Q3業績

(単位：百万円)

	2024年3月期 Q3 実績	前期Q3 実績	増減率
売上高	39,735	40,924	▲ 2.9%
営業利益	1,475	1,527	▲ 3.4%
経常利益	1,546	1,539	+ 0.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	824	841	▲ 2.0%

2023年3月期 ROE 8.85% 2024年2月8日時点 PBR 約1.06倍

## セグメントごとの業績



◆ 2024年3月期 通期決算に向けた施策

## 【建築コンサルティング事業】

補助金商品の申込数は順調に推移しており  
売上・利益ともに見通しが立っている

## 【ダスキン・クリクラ事業】

期末セールにむけた販売拡大

## 【美容・健康事業】

化粧品のインバウンド消費の増加により  
売上増加を見込む

2024年3月期通期  
連結業績予想2024年3月期  
通期業績予想

売上高 60,000

営業利益 3,500

経常利益 3,500

親会社株主に帰属する  
当期純利益 2,2002024年3月期通期  
セグメント別  
業績予想

売上高

営業利益

クリクラ事業 15,000 1,350  
(9.0%)レンタル事業 16,500 1,600  
(9.7%)建築  
コンサルティング事業 9,000 1,350  
(15.0%)住宅事業 11,500 250  
(2.2%)美容・健康事業 8,000 400  
(5.0%)消去調整他等  
全社費用等 - ▲1,450合計 60,000 3,500  
(5.8%)

カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率

## ■ 上場維持基準の適合状況

2023年12月末時点で、上場維持基準のうち「1日平均売買代金」について満たしていない

↳中期経営計画の最終年度である

2025年3月期終了後の「**2025年12月末**」までの適合を計画

	2021/6	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12
1日平均 売買代金	0.17億円	0.16億円	0.13億		0.20億円 以上

## ■ 上場維持基準の適合に向けた基本方針

ステークホルダーから信頼され続けることが企業の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上につながる

(1)業績の向上 (2)会社名と各ブランドの紐づけ (3)IR活動の強化

(4)サステナビリティへの取り組み (5)株主還元への取り組み

## ■ 2024年1月5日「株式分割、株式分割に伴う定款の一部変更、配当予想の修正および、株主優待内容決定に関するお知らせ」を公表

### ・株式分割

↳2024年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を決定

### ・配当予想の修正

↳株式分割に伴い、期末配当予想を32円から16円に修正

(1株当たりの期末配当予想に分割前からの実質的な変更はなし)

### ・株主優待内容の決定

↳保有株式数による優待品の変更を導入

「MACCHIA LABEL (マキアレイベル)」のファインバブルを使用した商品を贈呈

## ■ 『ナック』という社名の認知度向上のための取り組み

積極的なIR活動を行い投資家様との対話を促進するとともに

「ダスキン」「クリクラ」「ジモス」などのブランド名と『ナック』の紐づけを図る

01 会社概要

02 業績

**03** サステナビリティ

04 配当方針及び株主還元

## ナック

- 全国の営業所や工場で太陽光発電や地熱発電などの再生可能エネルギーの利用を促進  
⇒ 自社で蓄積したノウハウを基に企業の省エネコンサルティングや省エネ住宅を販売

▼クリクラ本庄工場



▼屋上に太陽光発電システムを設置



▼省エネ商材の販売



- 2020年～ CSRレポートの発行
- 2021年9月 TCFD提言への賛同を表明  
(気候変動関連財務情報開示タスクフォース)



## レンタル事業

- 寄付付き商品の開発  
内閣府が推進する  
「こどもの未来応援国民運動」に  
参加し寄付付き商品などを販売

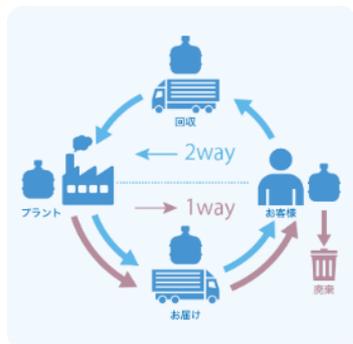


## クリクラ事業

### ■ サステナブルなボトル

使用した空ボトルはすべて  
配送員が回収、洗浄し再利用

2009年には宅配水業界で  
初めて「エコマーク」を取得



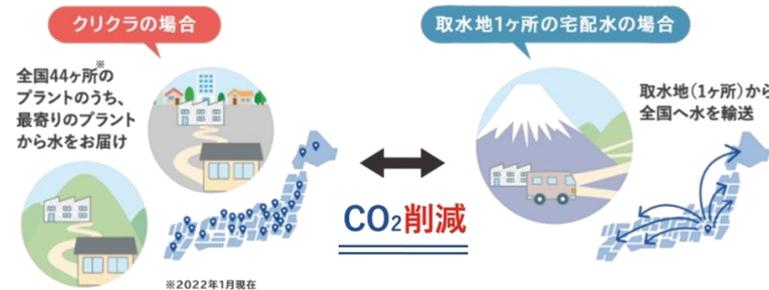
ボトルをリユースせず廃棄する場合と比較すると  
年間でこんなにも環境負荷低減に寄与しています



▲CM「クリクラは捨てない篇」

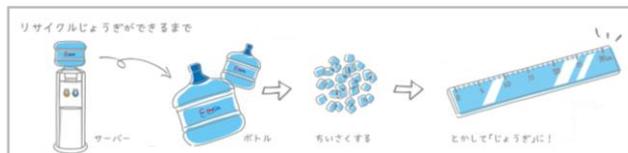
### ■ お水の地産地消

全国44カ所に製造プラントを設け  
各営業拠点に納品することで地産地消を推進  
長距離輸送によるCO2排出を抑制



### ■ リサイクル

リユースできなくなったボトルは定規やボールペンなどの  
文房具へ作り替え、発展途上国の学校や福祉施設へ寄付



### ■ 植樹活動

住宅建材や水源の  
保護の観点で年間数百本の  
苗木の植樹活動を継続



01 会社概要

02 業績

03 サステナビリティ

**04 配当方針及び株主優待**

＼当社株式100株以上を保有されている株主様へ／

年間配当額 <sup>(※1)</sup>	11	22	19	20	21
純資産配当率 (DOE)	2.5%	4.8% <sup>(※2)</sup>	3.9%	3.9%	—
配当性向	95.9%	53.6%	49.9%	44.9%	—

(※1) 2024年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施  
1株当たりの配当金については、当該株式分割調整後の数値を記載

(※2) 50周年記念配当の影響で純資産配当率（DOE）が4%を超えています

配当方針

純資産配当率（DOE）4%  
かつ配当性向100%以内



＼当社株式100株以上を保有されている株主様へ／

2024年7月上旬に自社グループで展開する「MACCHIA LABEL (マキアレイベル)」よりヒット商品のファインバブルを取り入れた化粧品を贈呈します。

100～  
300株未満



マイクロバブルローション  
(100ml)

300～  
500株未満



マイクロバブルローション  
(100ml)



マイクロバブルフォーム  
(140ml)

500株以上



マイクロバブルローション  
(100ml)



マイクロバブルフォーム  
(140ml)



マイクロバブルパック&セラム  
(35g)