

2023年12月2日
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

985円 ※2023年11月30日終値

連結売上高

570億円 ※2023年3月期業績

連結営業利益

32億円 ※2023年3月期業績

連結純利益

20億円 ※2023年3月期業績

- 1971年 東京都町田市にて、ダスキンの加盟店としてナックを創業
レンタル事業をスタート
- 1979年 東京都新宿区の「新宿センタービル」へ本社移転
- 1984年 ダスキン事業売上日本一を達成（加盟店数約2,500店※当時）
以来、日本一の売上高を継続中
- 1992年 建築コンサルティング事業をスタート
- 1995年 日本証券業協会（旧JASDAQ）に店頭登録
- 1997年 東京証券取引所市場第二部（現スタンダード市場）上場
信用取引銘柄に指定
- 1999年 東京証券取引所市場第一部上場
- 2002年 住宅事業をスタート
宅配水事業をスタート
日本経団連入会
- 2013年 通販事業（現美容・健康事業）をスタート
- 2021年 ナック創業50周年
- 2022年 東京証券取引所市場再編に伴い、プライム市場へ移行



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



東京都町田市

(株)ダスキンのフランチャイズ加盟店として創業
約40年にわたり加盟店売上日本一を継続

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る

「住まい」と「暮らし」を軸に事業を拡大し
5つの事業セグメントを展開

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

クリックラ事業 レンタル事業 通信販売
(美容・健康事業)

約**43**万件 約**33**万件 約**11**万件

※当社各サービスに会員登録している顧客数

+

定期契約以外の購入者

グループで
約**90万件**の定期顧客

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

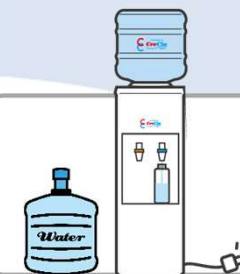


クリクラ事業の紹介

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



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



営業部門

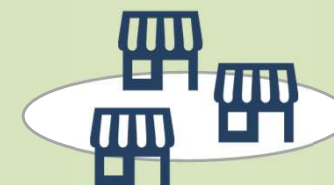
◆直営店

28営業所
(北海道～福岡)



◆加盟店

全国約**500**社



安全性



【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項目の自主安全基準



【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

【年1回のサーバー交換】
専任スタッフによる
フル洗浄・フルメンテナンス



様々な賞を受賞



「はじめての水プロジェクト」
全国約580の産院にクリクラを提供



※2022年12月ニフティ調べ
「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



クリクラ省エネサーバー

省エネサーバー



クリクラShuwa

炭酸マルチサーバー



feel free

浄水型サーバー



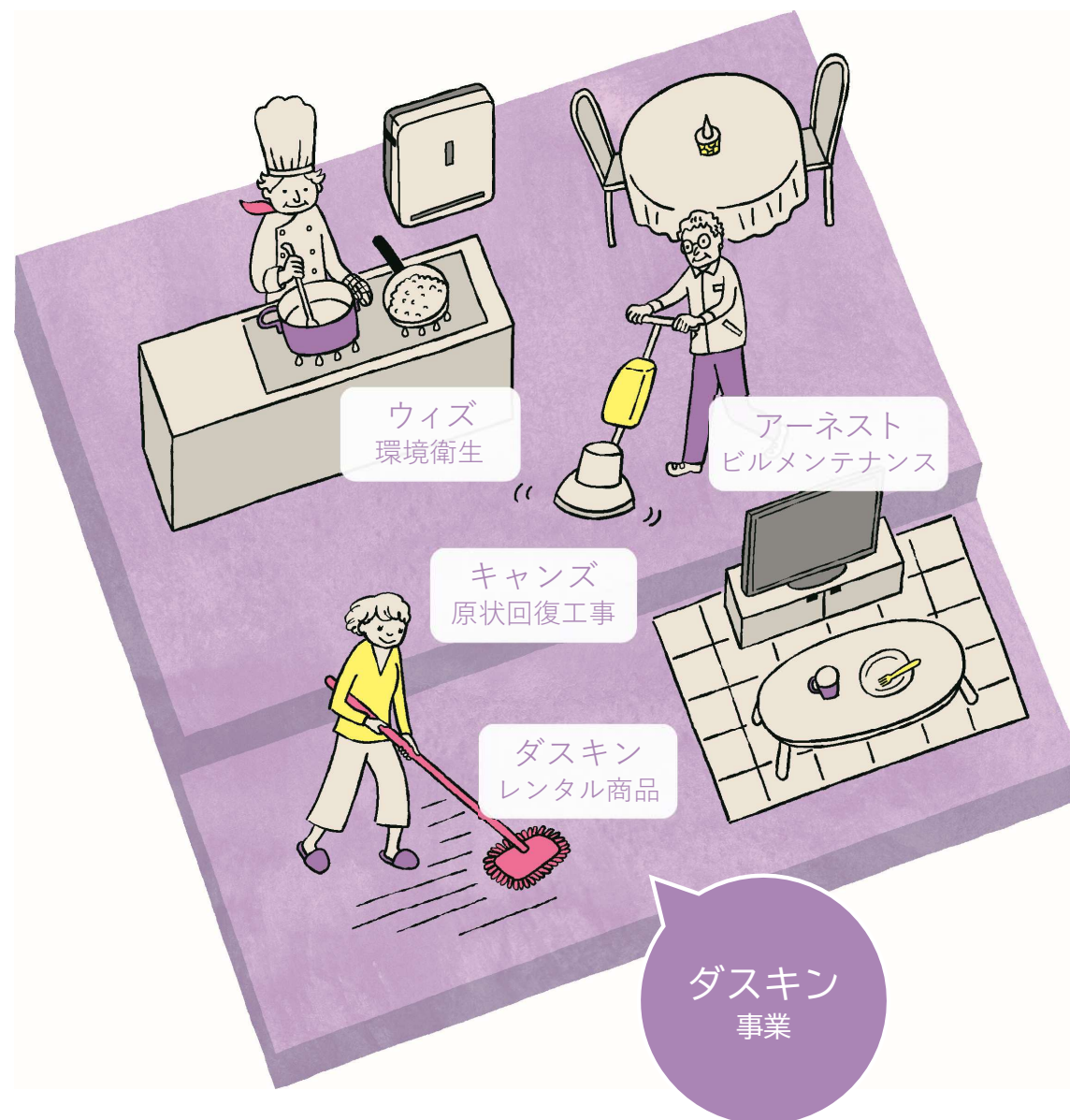
・ クリクラ事業

✓ 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



衛生環境を整える

DUSKIN

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



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社以上の加盟店



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

DUSK!N

喜びのタネをまこう



NAC

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

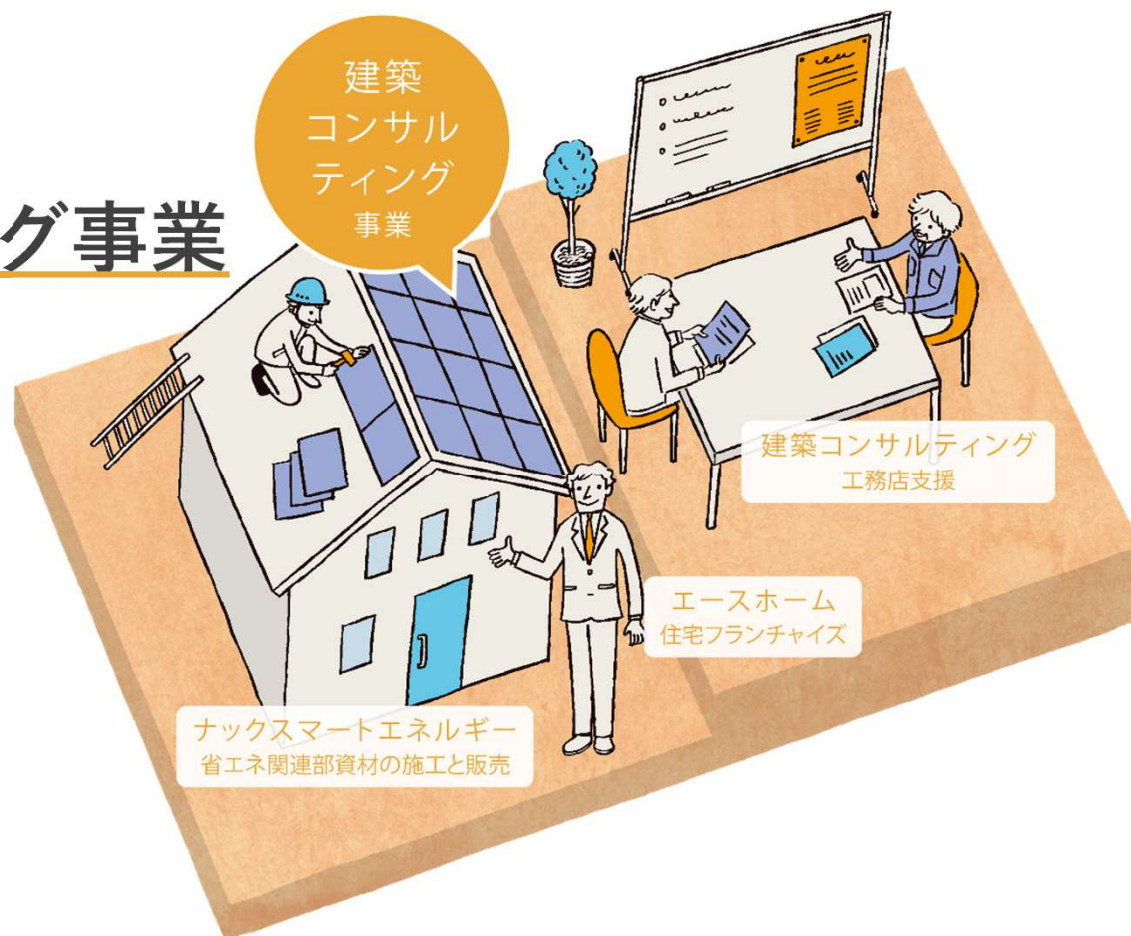
・ クリクラ事業

・ 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

NAC

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**

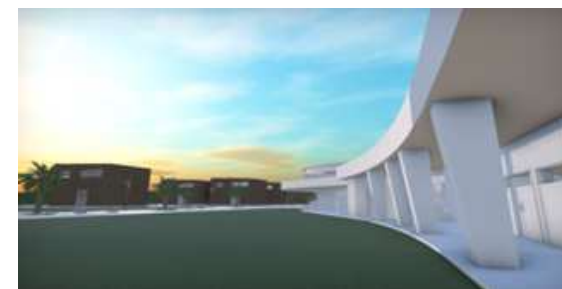
2023年4月1日にエースホーム(株)が
ナックスマートエネルギー(株)を吸収合併
⇒ ナックハウスパートナーに社名変更

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…

D-mot



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ไตล์

▼工務店 & メディア向け発表会



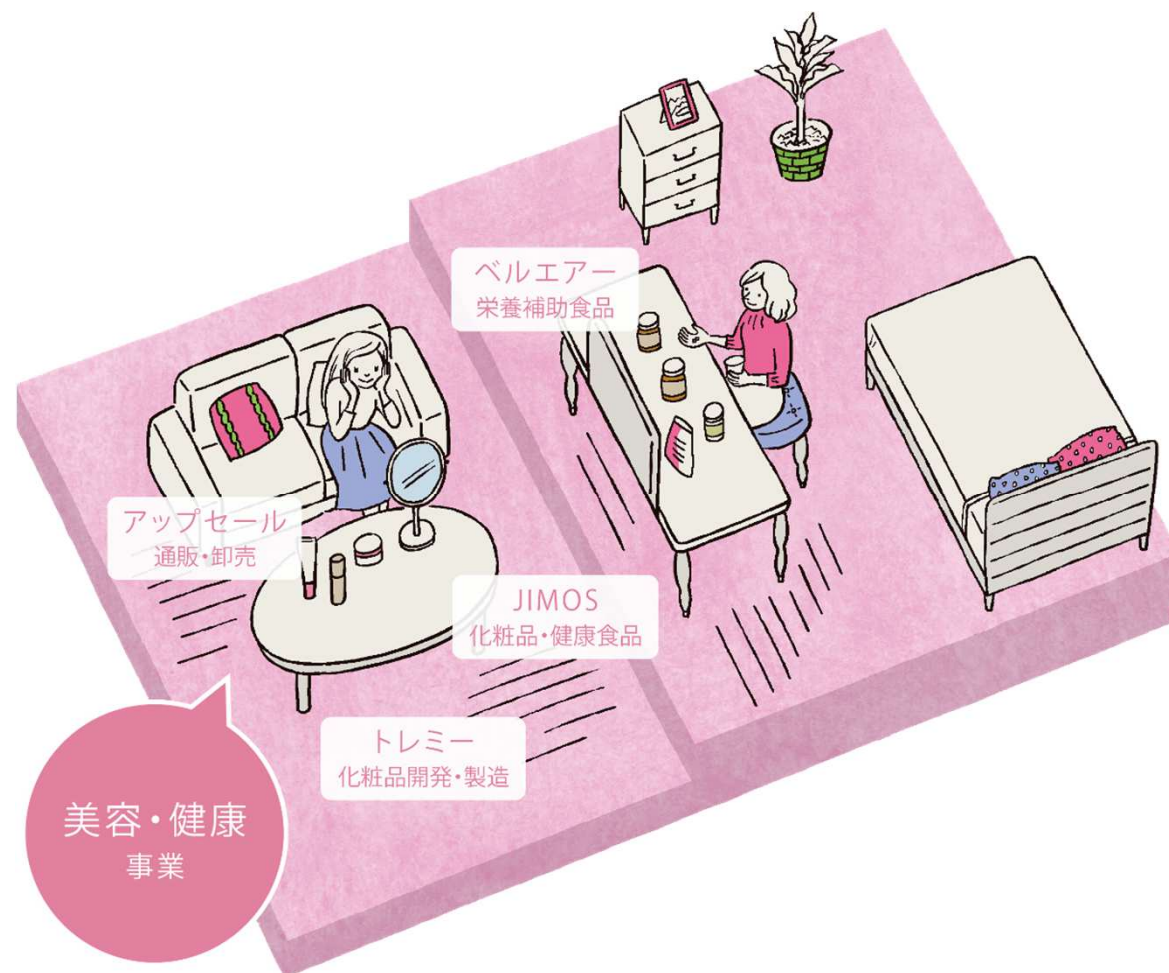
・ クリクラ事業

・ 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



SINN PURETÉ
natural&organics



豆腐の盛田屋



BELAIR

▶ 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
JIMOS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

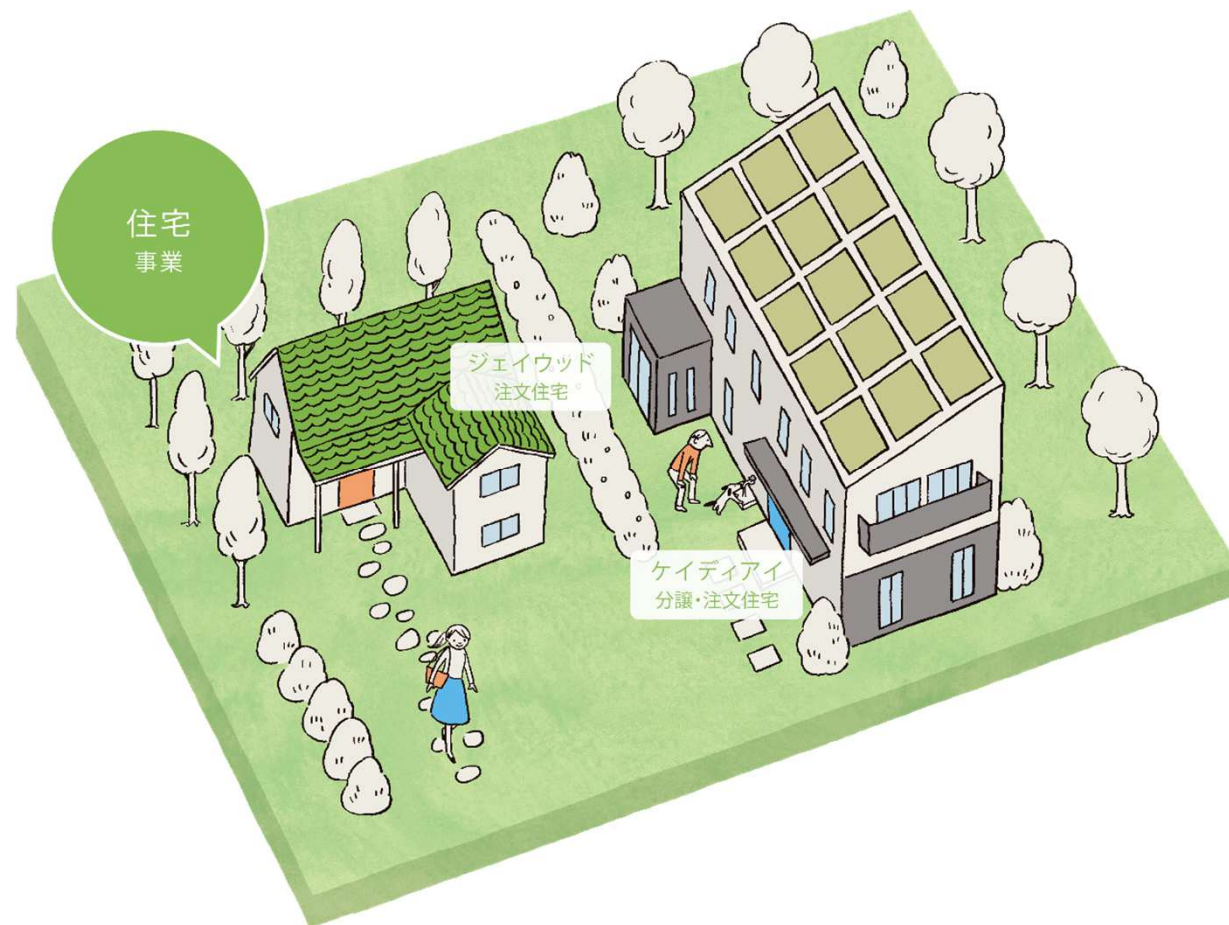
話題性のある新商品の開発

2023年11月 JIMOSより世界的に有名なコスプレイヤーとコラボした
ジェンダーレスコスメブランド「MAGIA（マギア）」を発表



- ・ 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



4

拠点

東京や神奈川、
千葉、埼玉の首都圏にて
分譲住宅を提供



KDI-HOME

Kindness, Development, Integrity

分譲住宅（首都圏）



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



01 会社概要

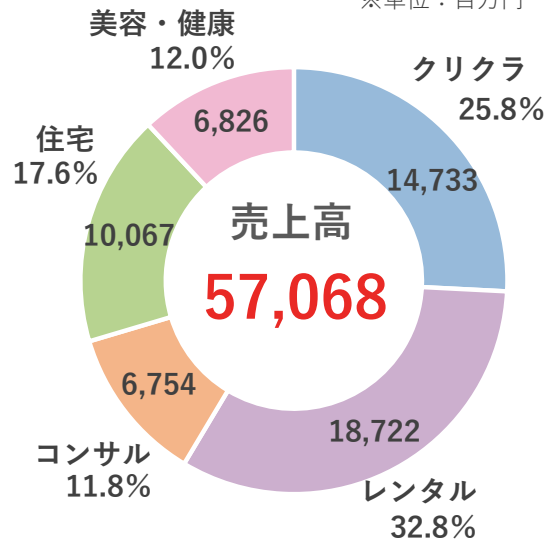
02 業績

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



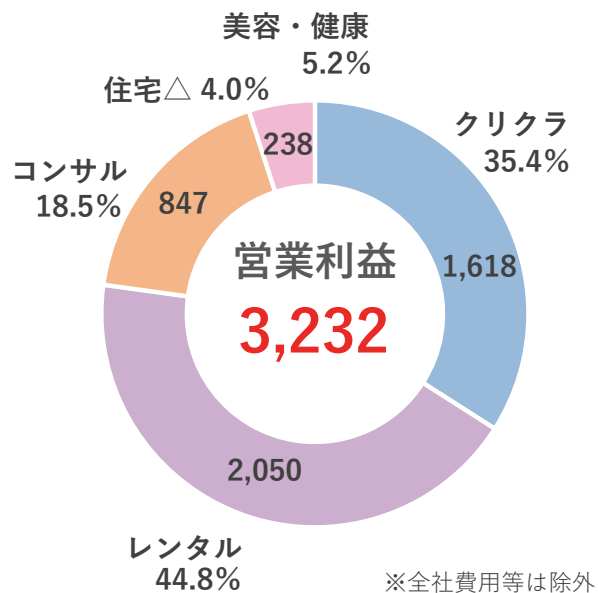
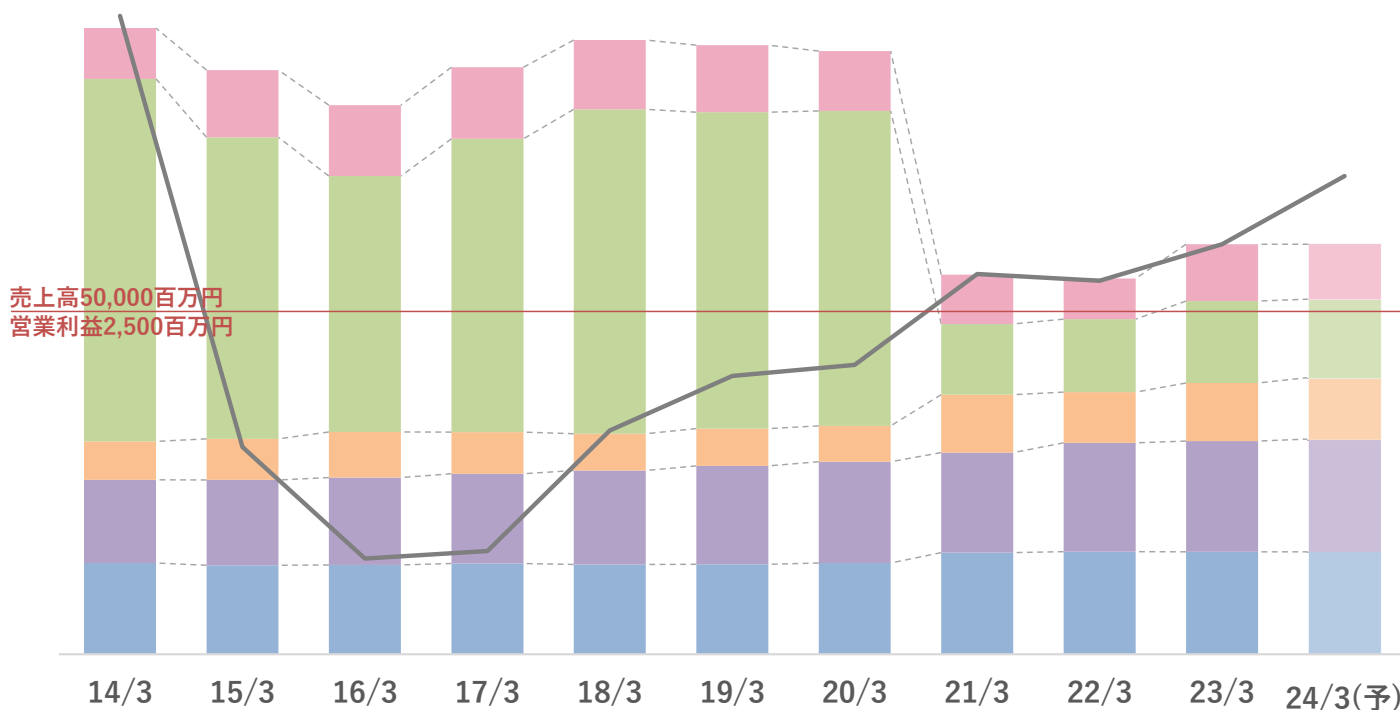
過去10期+予想

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	89,111	88,222	55,513	54,924	60,000
営業利益	4,672	1,517	701	756	1,637	2,037	2,118	2,782	2,760	3,500

※単位：百万円

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



※全社費用等は除外

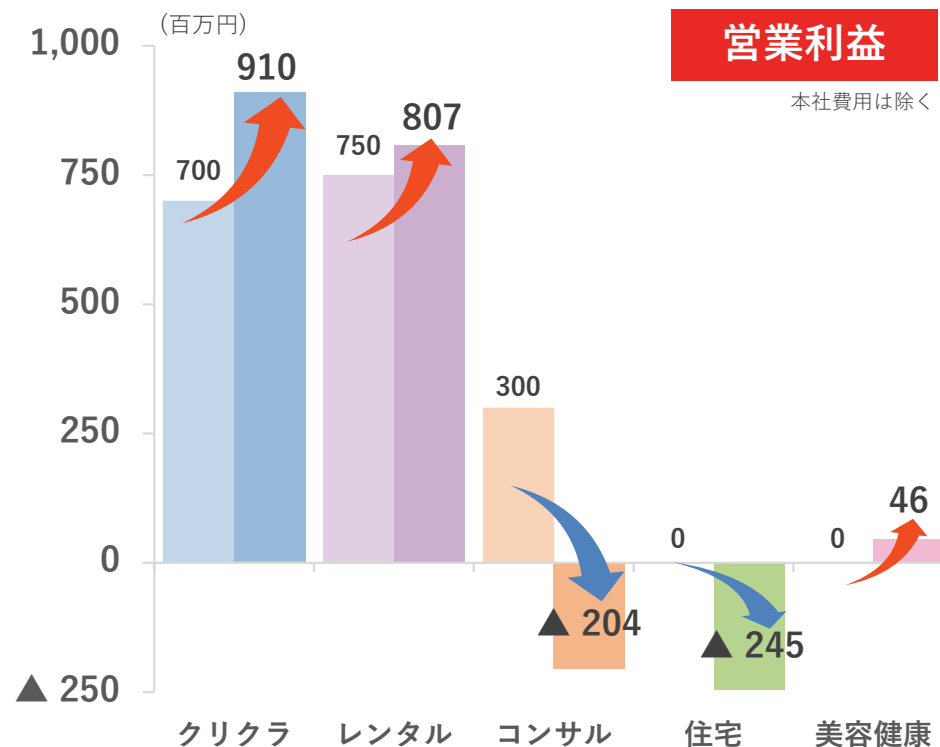
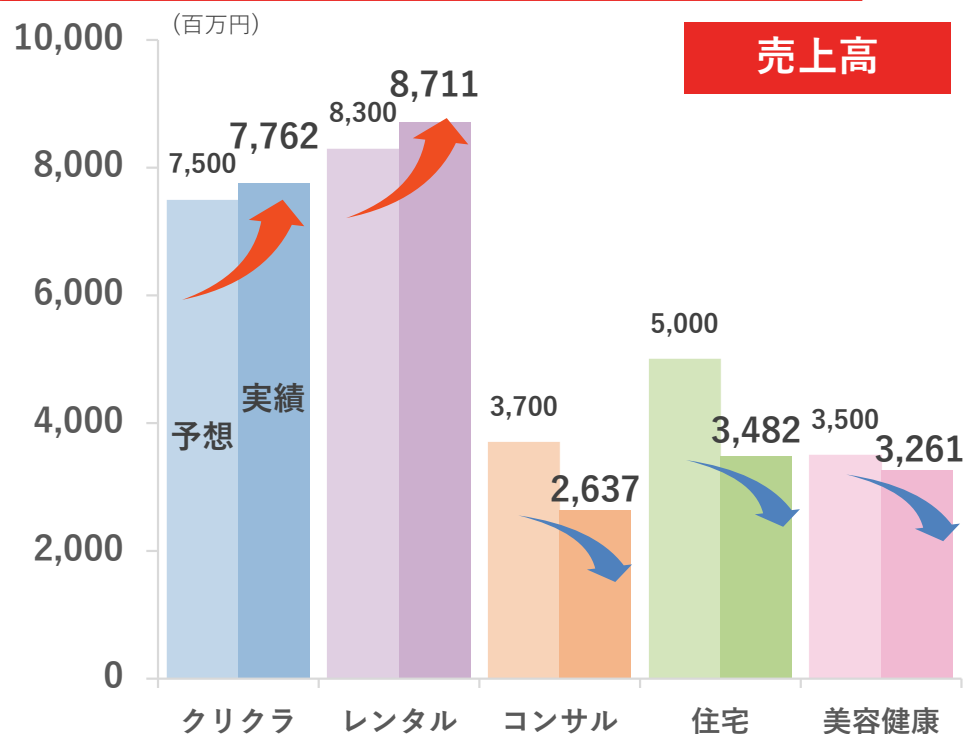
2024年3月期Q2業績予想修正と実績

(単位：百万円)

	5月13日発表Q2予想 (A)	11月7日修正Q2予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (%)	2024年3月期Q2実績
売上高	28,000	25,800	▲ 2,200	▲ 7.9	25,828
営業利益	1,050	600	▲ 450	▲ 42.9	609
経常利益	1,050	680	▲ 370	▲ 35.2	689
親会社株主に帰属する四半期純利益	700	280	▲ 420	▲ 60.0	280
1株当たり四半期純利益	31.16	12.88			12.93

2023年3月期 ROE 8.85% 2023年11月30日時点 PBR 0.97倍

業績予想とQ2実績の比較（セグメントごと）



◆ 2024年3月期 第2四半期業績予想修正の要因

【建築コンサルティング事業】

補助金を利用した販売が増加したことによる
売上計上のズレ

【住宅事業】

建築資材・土地価格高騰で不動産市場全体が
鈍化する中、ナックグループでも販売戸数や
完工棟数が減少したことによる売上減少

◆ 2024年3月期 通期業績予想は修正なし

【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

【ダスキン事業】

年末商戦にむけた販売拡大

【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 通期予算 売上高	2024年3月期 通期予算 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 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

2022年12月末時点で、上場維持基準のうち「1日平均売買代金」を満たさず
— 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			0.20億円 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

■ 『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



▼ クリクラ中央研究所



▼ 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

- ダスキン事業
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開発

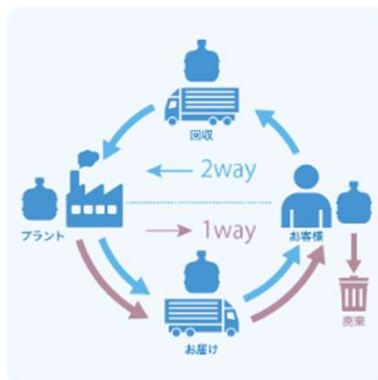


クリクラ事業

■ 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



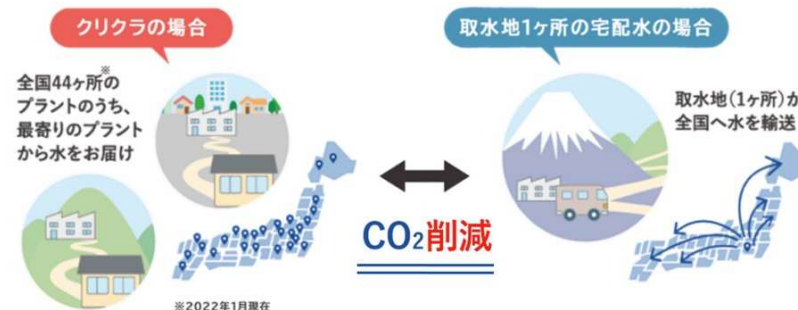
ボトルをリユースせず廃棄する場合と比較すると
年間でこんなにも環境負荷低減に寄与しています



▲CM「クリクラは捨てない篇」

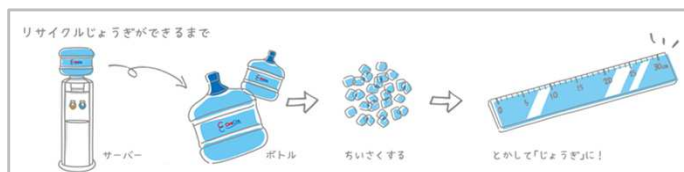
■ お水の地産地消

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などの
文房具へ作り替え、発展途上国や福祉施設へ寄付



■ 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

22 44 38 40 42

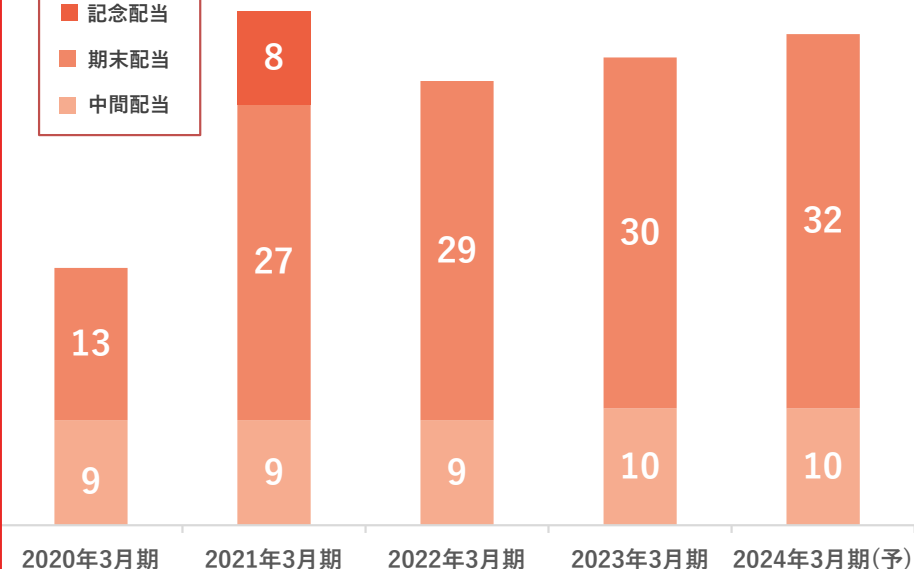
純資産配当率
(DOE)

2.5% 4.8%(※) 3.9% 3.9% —

配当性向

95.9% 53.6% 49.9% 44.9% 42.9%

■ 記念配当
■ 期末配当
■ 中間配当



※記念配当8円の影響で純資産配当率(DOE)が4%を超えています

2023年7月上旬には
豆乳由来のスキンケアブランド
「豆腐の盛田屋」の商品をお届けしました。



豆乳せっけん 自然生活 (100g)



盛田屋の大豆麺 (40g×2玉)



豆乳ヨーグルとぱっく 玉の輿 (150g)

数千円～1万円程度の商品を用意し
2024年3月期末も優待を実施予定です。

配当方針

純資産配当率(DOE) 4%
かつ配当性向100%以内