

2025年3月期 第3四半期

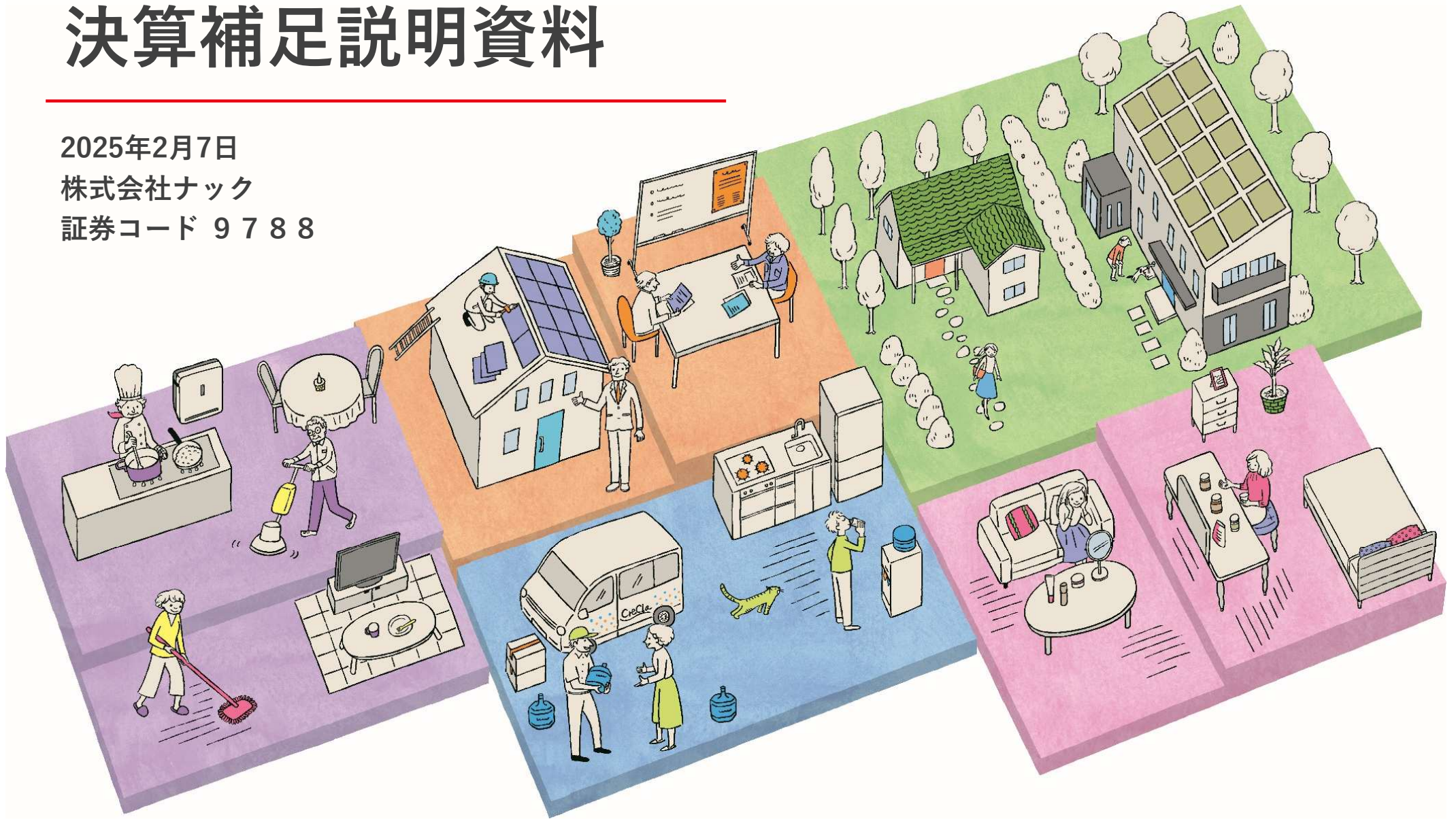
NAC

決算補足説明資料

2025年2月7日

株式会社ナック

証券コード 9788



当社は第3四半期において決算説明会を行っておりません。

本資料は、2025年3月期 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。

— 本資料の記載内容 —

01	第3四半期の実績	…	P. 2
02	セグメント別業績	…	P. 12
03	業績予想	…	P. 33
04	配当	…	P. 36
05	中期経営計画	…	P. 38
06	長期ビジョン2035	…	P. 45
07	会社概要	…	P. 51

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。

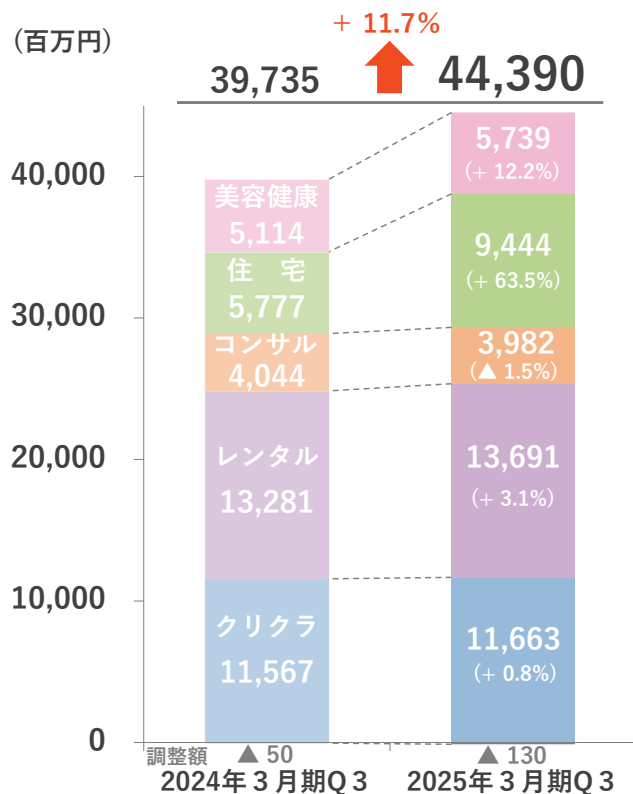
01 第3四半期の実績

1-1. 連結損益計算書

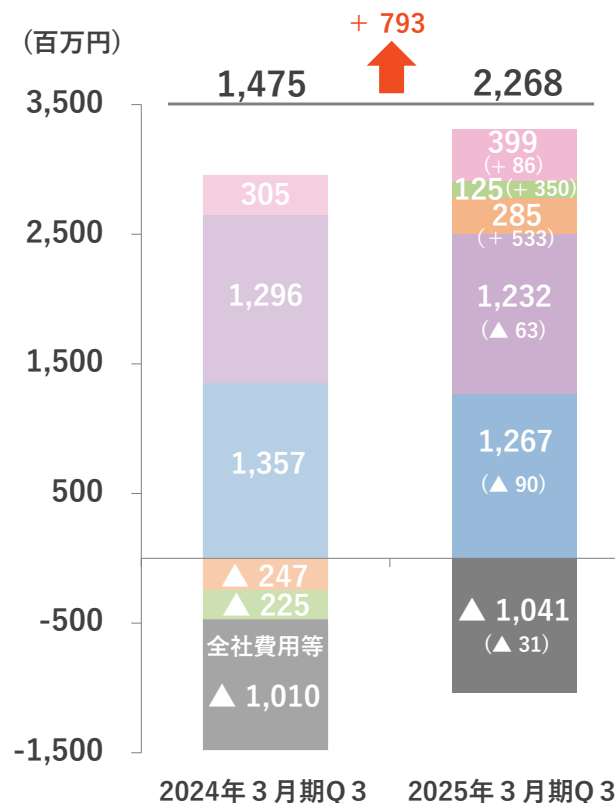
1-1a 業績ハイライト (前年同期比)

- 売上高**
 - 住宅**
 - ・(株)ケイディアにて上期に仕入を行った多棟現場の一括売却、(株)ジェイウッドにて建売住宅の売却が進んだことで増加
 - ・2024年6月より新たに連結した(株)秀和住研の売上高が加わり増加
 - 美容健康**
 - (株)JIMOSの展開する化粧品ブランド「MACCHIA LABEL (マキアレイベル)」と「SINN PURETÉ (シンピュルテ)」の販売好調により増加
- 営業利益**
 - コンサル**
 - 新商品の販促強化に加え、拠点統合や販促の見直しによる費用の効率化が寄与し利益計上へ転換
 - 住宅**
 - 事業全体での売上高増加に加え、(株)ジェイウッドでの販管費削減により利益計上へ転換
- 四半期純利益**
 - 費用の効率化による販売費及び一般管理費の削減の結果、営業利益率が改善し増加

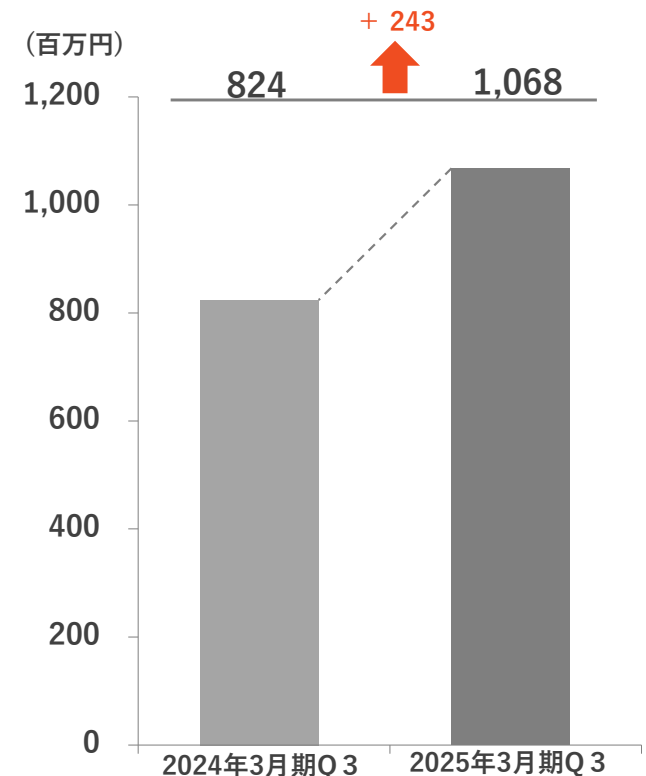
売上高 (カッコ内は増減率)



営業利益 (カッコ内は増減額)



四半期純利益(※)



(※) 四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益、調整額：セグメント間の内部売上高又は振替高

1-1b 四半期別 売上高／営業利益の四半期推移

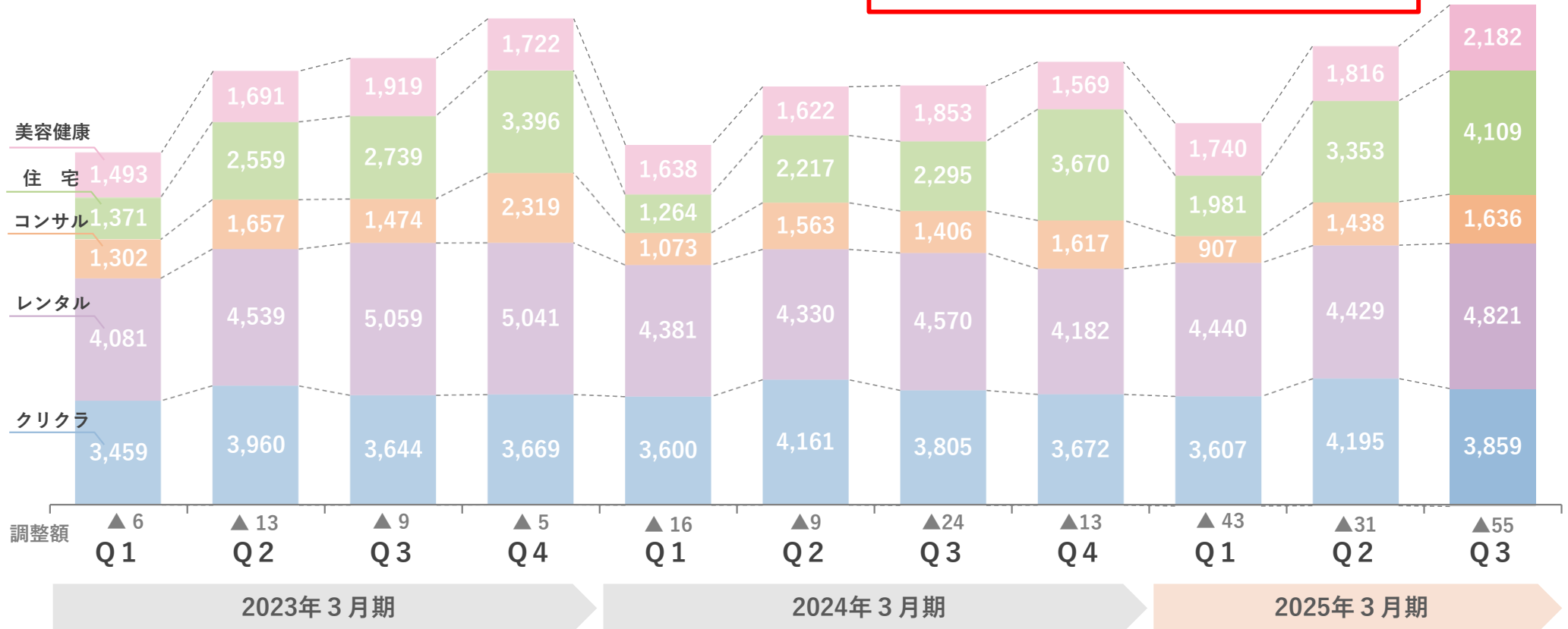
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高										
11,702	14,394	14,827	16,149	11,941	13,886	13,907	14,697	12,634	15,201	16,554
営業利益										
▲ 243	795	975	1,705	▲ 162	772	865	822	▲ 98	862	1,504

売上高四半期推移

※建築コンサルティング事業、住宅事業の売上高がQ4に集中する反動として、Q1の売上高は減少しています。

(百万円)

第3四半期の売上高・営業利益は
2021年3月期の事業再編以来 **最高を更新**



◆調整額：セグメント間の内部売上高又は振替高

1-1c 連結損益計算書



(百万円)

	2025年3月期 Q3実績	前期比	
		前期Q3実績	増減率
売上高	44,390	39,735	+ 11.7%
売上総利益	21,245	20,166	+ 5.3%
(売上総利益率)	47.9%	50.8%	▲ 2.9pt
販売費及び一般管理費	18,976	18,691	+ 1.5%
営業利益	2,268	1,475	+ 53.7%
(営業利益率)	5.1%	3.7%	+ 1.4pt
営業外損益	5	70	▲ 91.6%
経常利益	2,274	1,546	+ 47.1%
特別損益	▲ 295	▲ 3	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,068	824	+ 29.5%

1-1d セグメント別売上高



(百万円)

	2025年3月期 Q3実績	前期比	
		前期Q3実績	増減率
ク　リ　ク　ラ　事　業	11,663	11,567	+ 0.8%
レ　ン　タ　ル　事　業	13,691	13,281	+ 3.1%
建　築　コ　ン　サ　ル　テ　ィ　ン　グ　事　業	3,982	4,044	▲ 1.5%
住　　　　宅　　　　事　　　業	9,444	5,777	+ 63.5%
美　　容　　・　　健　　康　　事　　業	5,739	5,114	+ 12.2%
消　　去　　調　　整　　他	▲ 130	▲ 50	—
合　　　　計	44,390	39,735	+ 11.7%

1-1e セグメント別営業利益



(百万円)

	2025年3月期 Q3実績	前期比	
		前期Q3実績	増減率
ク　リ　ク　ラ　事　業	1,267 (10.9%)	1,357 (11.7%)	▲ 6.7% (▲ 0.8pt)
レ　ン　タ　ル　事　業	1,232 (9.0%)	1,296 (9.8%)	▲ 4.9% (▲ 0.8pt)
建　築　コ　ン　サ　ル　テ　ィ　ン　グ　事　業	285 (7.2%)	▲ 247 (▲ 6.1%)	— (+ 13.3pt)
住　宅　事　業	125 (1.3%)	▲ 225 (▲ 3.9%)	— (+ 5.2pt)
美　容　・　健　康　事　業	399 (7.0%)	305 (6.0%)	+ 30.8% (+ 1.0pt)
全　社　費　用　等	▲ 1,041	▲ 1,010	—
合　計	2,268 (5.1%)	1,475 (3.7%)	+ 53.7% (+ 1.4pt)

※カッコ内の数値は売上高に対する営業利益率です。

1-1f 営業利益の増減要因（前年同期比）

- 売上総利益
住 宅
 売上高が大幅に増加したことで増加
- コンサル
 売上総利益率の高いコンサルティング部門で売上高が増加したことで増加
- 広告宣伝費及び販売促進費
美容健康
 (株)JIMOSにおいて、広告宣伝費及び販売促進費の効率化を図り費用の圧縮を行ったことで減少

		(百万円)	
			前年同期比増減率
2024年3月期 Q3 営業利益		1,475	—
売上総利益の増減		+ 1,078	+ 5.3%
	人 件 費	▲ 342	▲ 4.6%
	広 告 宣 伝 費 及 び 販 売 促 進 費	+ 172	+ 7.0%
販売費及び一般管理費の増減	地 代 家 賃	▲ 37	▲ 3.2%
	減 価 償 却 費 ・ の れ ん 償 却 額	▲ 45	▲ 7.5%
	そ の 他 販 管 費	▲ 31	▲ 0.5%
2025年3月期 Q3 営業利益		2,268	+ 53.7%

01 第3四半期の実績

1-2. 連結貸借対照表

1-2a 連結貸借対照表 資産の部

流動資産 **増加** 現金及び預金 + 1,277百万円 未成工事支出金 + 818百万円

固定資産 **増加** 有形固定資産 + 962百万円

	(百万円)				
	2025年3月期 Q3	構成比	2024年3月期	構成比	増減額
流動資産	26,005	63.8%	24,007	63.8%	+ 1,997
有形固定資産	8,810	21.6%	7,848	20.9%	+ 962
無形固定資産	1,623	4.0%	1,263	3.4%	+ 359
投資その他の資産	4,311	10.6%	4,495	12.0%	▲ 184
固定資産	14,745	36.2%	13,607	36.2%	+ 1,138
資産合計	40,751	100.0%	37,615	100.0%	+ 3,136

1-2b 連結貸借対照表 負債の部・純資産の部

負債 **増加** 未成工事受入金 + 1,513百万円 長期借入金 + 1,576百万円

純資産 **増加** 親会社株主に帰属する四半期純利益 + 1,068百万円

減少 剰余金の配当 ▲ 909百万円

(百万円)					
	2025年3月期 Q3	構成比	2024年3月期	構成比	増減額
流動負債	12,585	30.9%	11,226	29.8%	+ 1,358
固定負債	5,259	12.9%	3,672	9.8%	+ 1,587
負債合計	17,845	43.8%	14,899	39.6%	+ 2,945
株主資本	23,586	57.9%	23,384	62.2%	+ 201
その他の包括利益累計額	▲ 679	▲ 1.7%	▲ 669	▲ 1.8%	▲ 10
非支配株主持分	—	—	—	—	—
純資産合計	22,906	56.2%	22,715	60.4%	+ 190
負債・純資産合計	40,751	100.0%	37,615	100.0%	+ 3,136

02 セグメント別業績

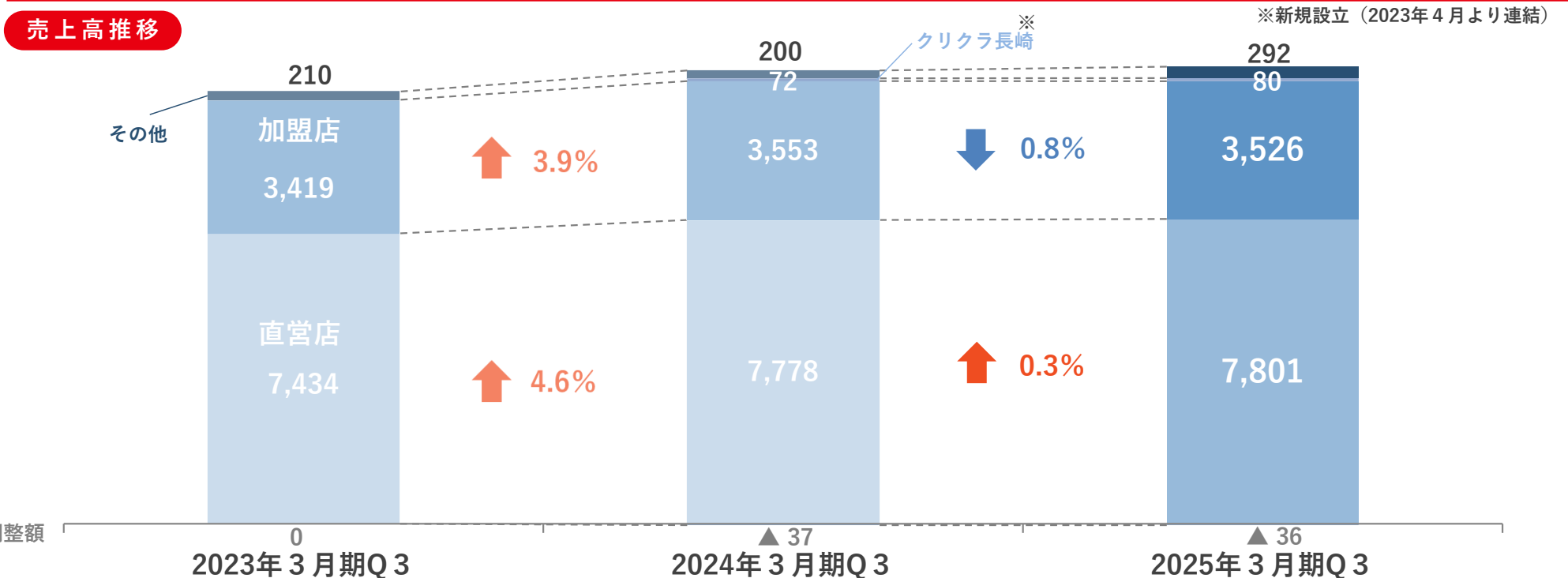
2-1. クリクラ事業

2-1a クリクラ事業 売上高および営業利益推移

売上高	直営部門	<ul style="list-style-type: none"> ・解約予防施策として行っている副商材の提案が奏功し、解約率の低下に加えて売上高増加に貢献し前年同期比で増加 ・市場の需要拡大に伴い、浄水型ウォーターサーバー「feel free」の顧客件数が増加しサーバーレンタル料が増加したことで前年同期比で増加
	加盟店部門	浄水型ウォーターサーバーの顧客獲得は順調の一方、宅配水「クリクラ」での顧客件数減少により前年同期比で減少
営業利益	順調に顧客件数が増加している小型の浄水型ウォーターサーバー「putio」への先行投資により販売費及び一般管理費が増加したことで、前年同期比で減少	

売上高	11,064	11,567	11,663
営業利益	1,184	1,357	1,267

(百万円)



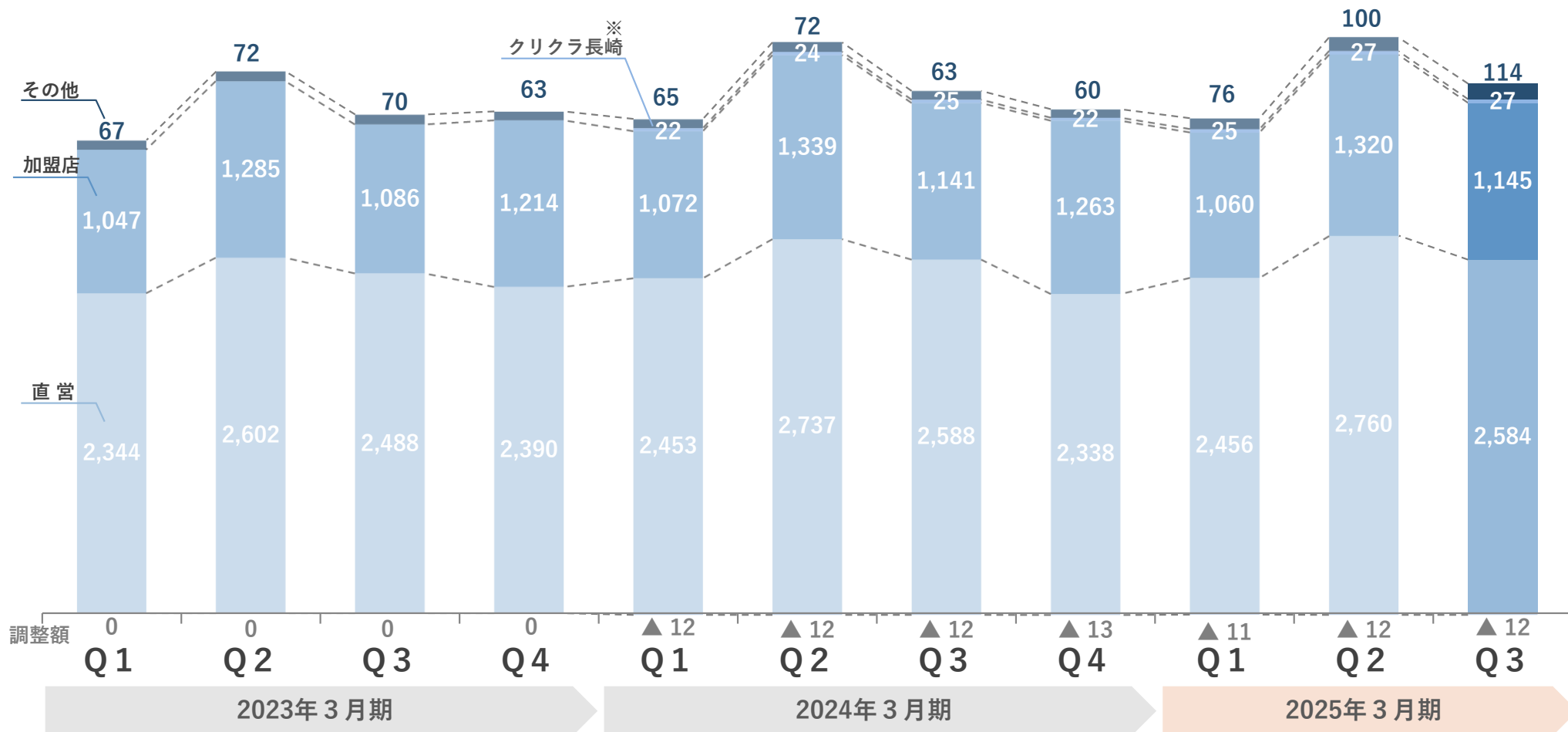
2-1b クリクラ事業 売上高／営業利益の四半期推移



2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高										
3,459	3,960	3,644	3,669	3,600	4,161	3,805	3,672	3,607	4,195	3,859
営業利益										
125	584	474	434	259	650	447	348	261	609	396

※新規設立（2023年4月より連結）（百万円）

売上高四半期推移



2-1c クリクラ事業 第54期以降の重点施策

- 顧客件数の拡大
 - ▶ 積極的なWEB広告の出稿
 - ▶ ショッピングモール等でのイベント営業を中心とした販促活動の強化
 - ▶ 複数拠点や大口顧客へアプローチするため、法人営業の強化
 - ▶ 浄水型ウォーターサーバー「feel free」の販促強化
- 新商品の開発
- 人材の確保と育成体制の強化
- システムインフラ「CrePF（クリクラプラットフォーム）」の加盟店導入拡大



feel free



2023年7月販売開始
小型化にこだわった
浄水型ウォーターサーバー
「putio（プティオ）」



02 セグメント別業績

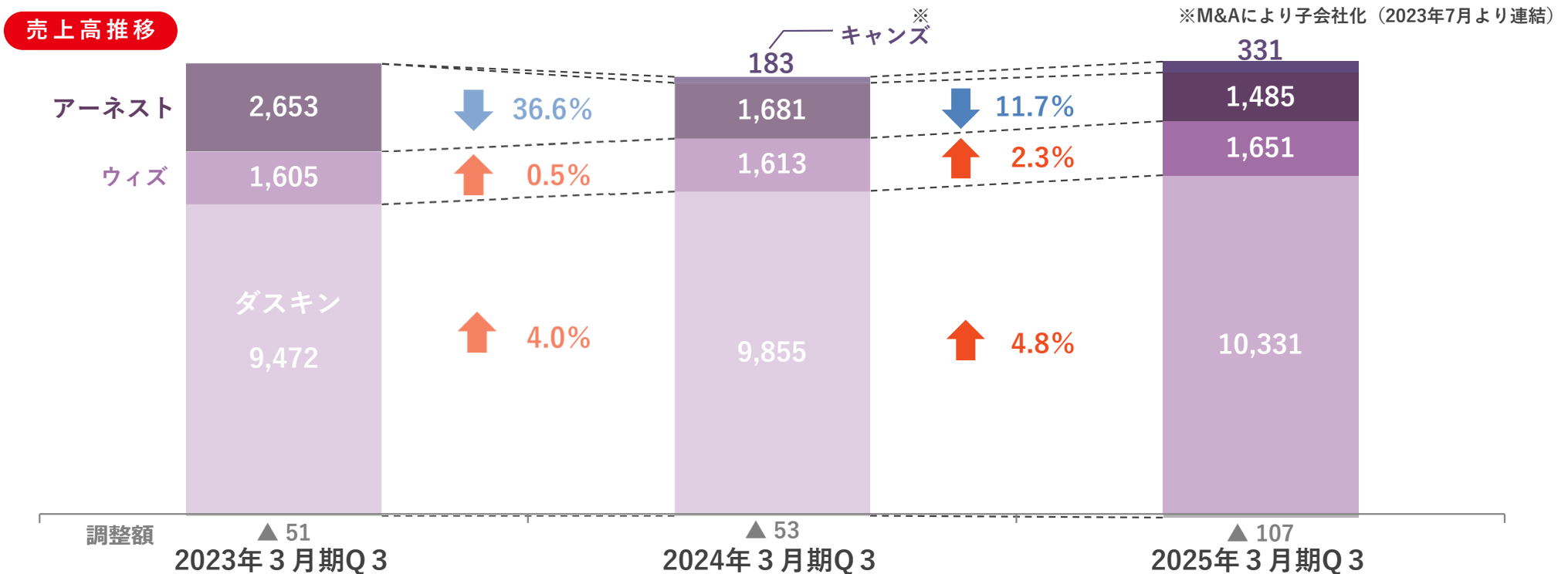
2-2. レンタル事業

2-2a レンタル事業 売上高および営業利益推移

- 売上高**
- ダスキン** FC本部である(株)ダスキンによるケアサービス部門での価格改定の影響に加え、人員の拡充やアウトバウンド営業の強化により前年同期比で増加
 - ウィズ** 上期までに実施した営業キャンペーンによる顧客増加や副商材のクロスセルが好調に推移し前年同期比で同水準（微増）
 - アーネスト** コロナ禍に需要が増加した水際対策支援事業が終了した影響で前年同期比で減少
 - キャンズ** ダスキン事業の法人営業部との連携により受注が拡大し、前年同期比で増加
- 営業利益** (株)アーネストでの売上高減少やダスキン事業部での出店等により前年同期比で減少

	2023年3月期Q3	2024年3月期Q3	2025年3月期Q3
売上高	13,680	13,281	13,691
営業利益	1,514	1,296	1,267

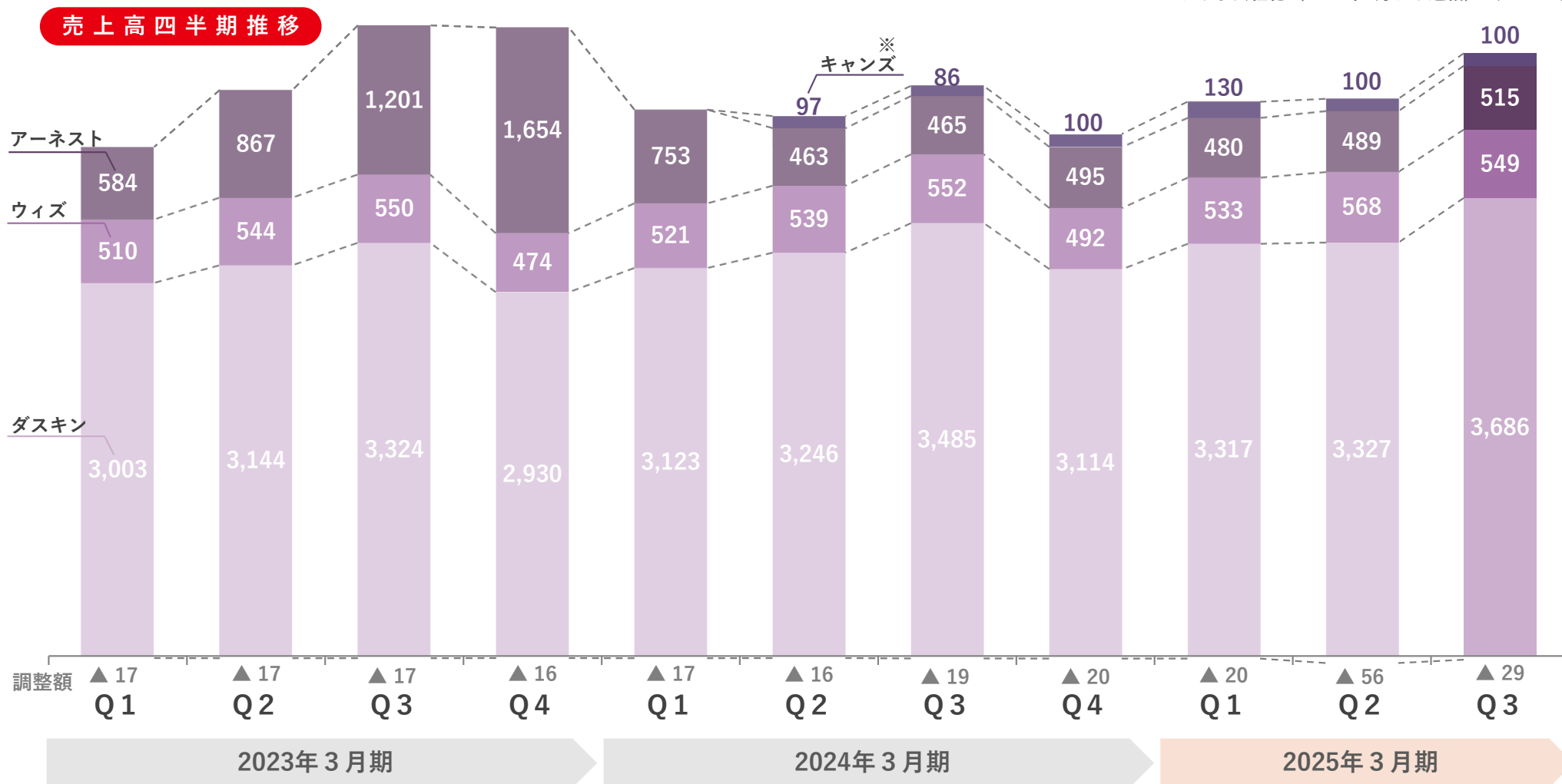
(百万円)



2-2b レンタル事業 売上高／営業利益の四半期推移

2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高										
4,081	4,539	5,059	5,041	4,381	4,330	4,570	4,182	4,440	4,429	4,821
営業利益										
414	469	630	535	408	398	488	301	330	411	490

※M&Aにより子会社化（2023年7月より連結）（百万円）



ダスキン

- ・(株)ダスキンとの資本業務提携で追加・出店した事業・店舗の強化
さらなる事業拡大・成長のため、(株)ダスキンとの間で共同プロジェクトを発足
- ・新販売管理システムの導入による業務効率化

ウィズ

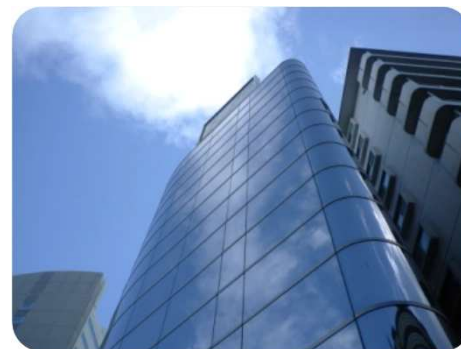
主要顧客である飲食店の営業再開を追い風に、営業活動を強化・効率化

アーネスト

ホテルのベッドメイキング等インバウンド需要の対応

キャンズ

他事業との連携による受注・活動エリアの拡大



衛生環境を整える
DUSKIN

with

 **EARNEST**
総合ビル管理 株式会社アーネスト

CAN'S
Housing Maintenance

02 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

コンサル

ターゲットである地場工務店の財務状況が悪化する中、積極的に新商品を上市し販促活動を強化した結果、前年同期比で増加

N H P

- ▶ スマートエネルギー事業（旧ナックススマートエネルギー(株)）において材工請負の受注数が増加した一方、請負単価が減少し前年同期比で増加
- ▶ 住宅ネットワーク事業（旧エースホーム(株)）において、第2四半期における加盟店での受注低調により第3四半期の上棟数が減少し前年同期比で減少

営業利益

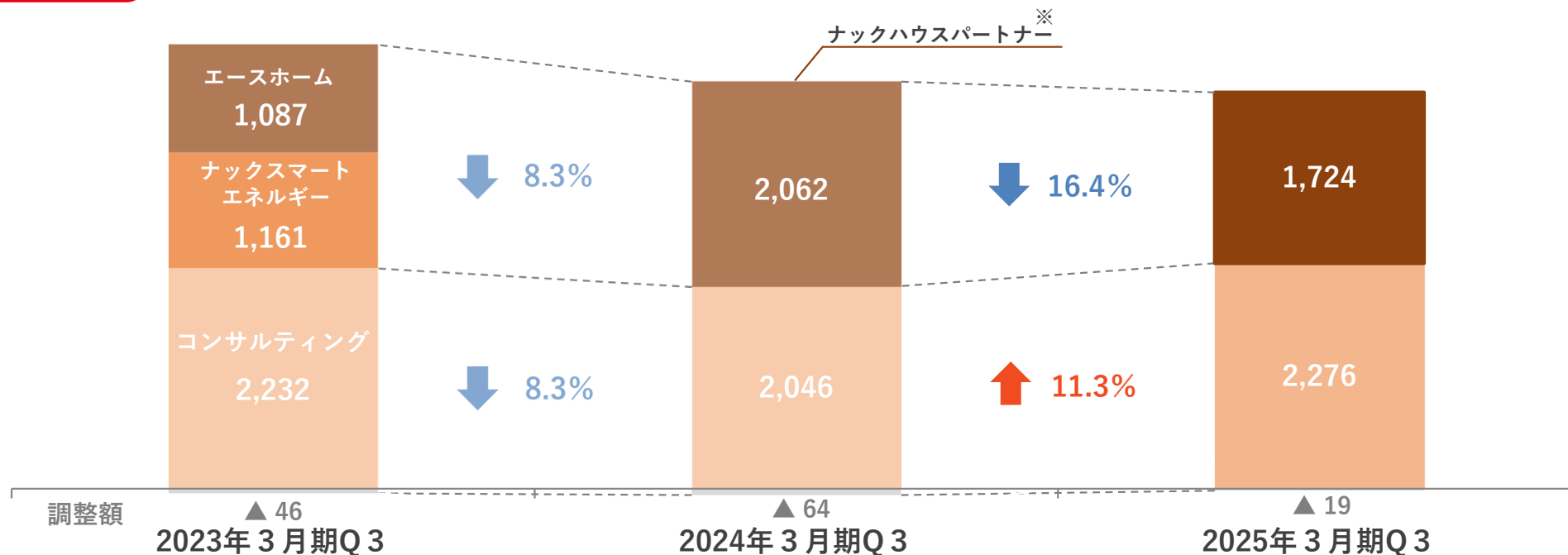
コンサルティング部門での売上高増加、拠点の統合や販促活動の見直しにより利益計上に転換

	2023年3月期Q3	2024年3月期Q3	2025年3月期Q3
売上高	4,434	4,044	3,982
営業利益	▲ 48	▲ 247	285

(百万円)

売上高推移

※エースホーム(株)がナックススマートエネルギー(株)を吸収合併して社名変更（2023年4月1日）



◆調整額：主にセグメント内の売上高

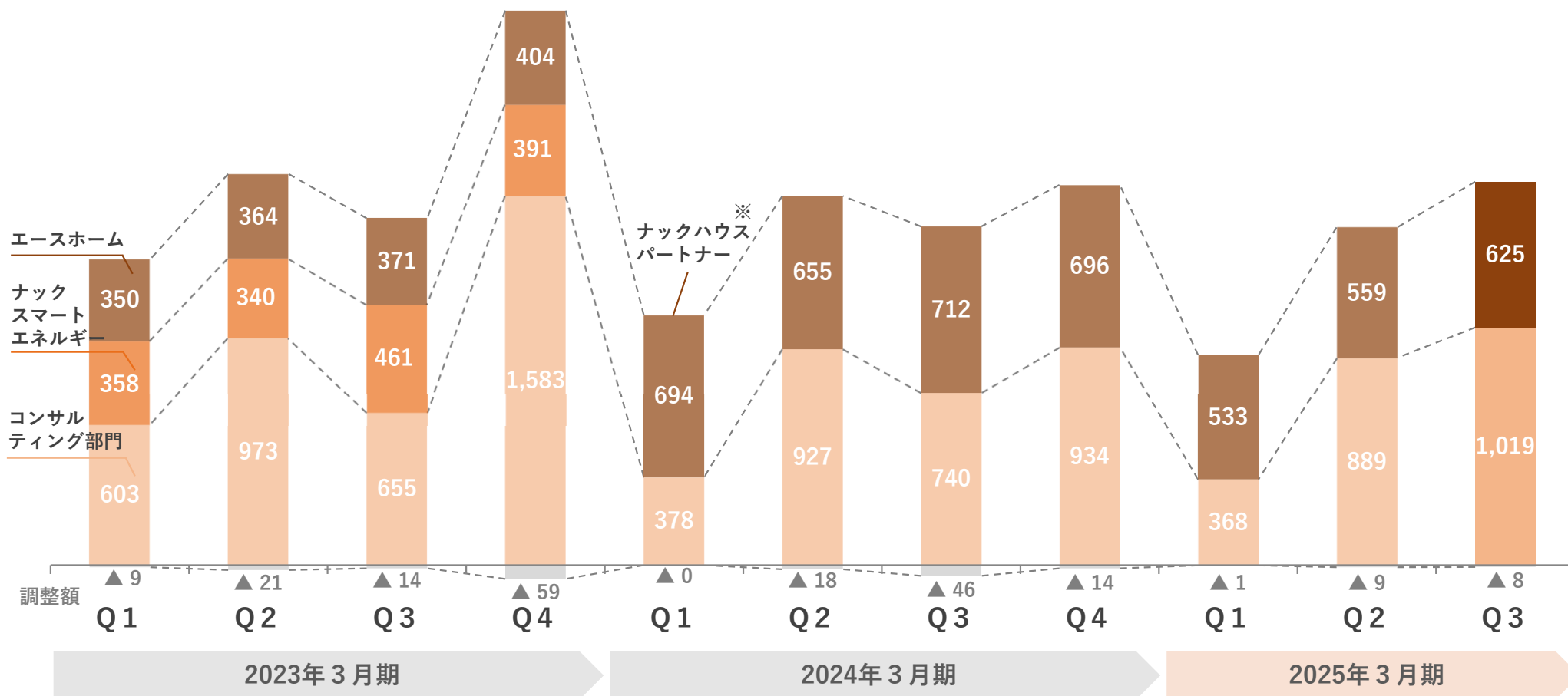
2-3b 建築コンサルティング事業 売上高／営業利益の四半期推移



2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高										
1,302	1,657	1,474	2,319	1,073	1,563	1,406	1,617	907	1,438	1,636
営業利益										
▲193	134	10	895	▲295	91	▲43	276	▲277	212	350

※ エースホーム(株)がナックスマートエネルギー(株)を吸収合併し社名変更(2023年4月1日)(百万円)

売上高四半期推移



◆調整額：主にセグメント内の売上高

コンサルティング
部門

- DXや省エネ化を推進する新商品の販売
- 無料会員制度「D-mot」の拡充による導入窓口拡大
- 資格制度や独自の教育制度を通じた社員のスキルアップによる競合との差別化

ハウス
パートナー

- 社内両事業部、コンサルティング事業部とのシナジーを発揮し
省エネ関連商材の受注比率向上や新ノウハウ・新サービスの共同開発
- 法改正・脱炭素社会への対応



▶ 住宅ネットワーク事業

×



▶ スマートエネルギー事業

Think Tank For Construction

NAC

コンサルティング部門


NAC HAUS Partner

02 セグメント別業績

2-4. 住宅事業

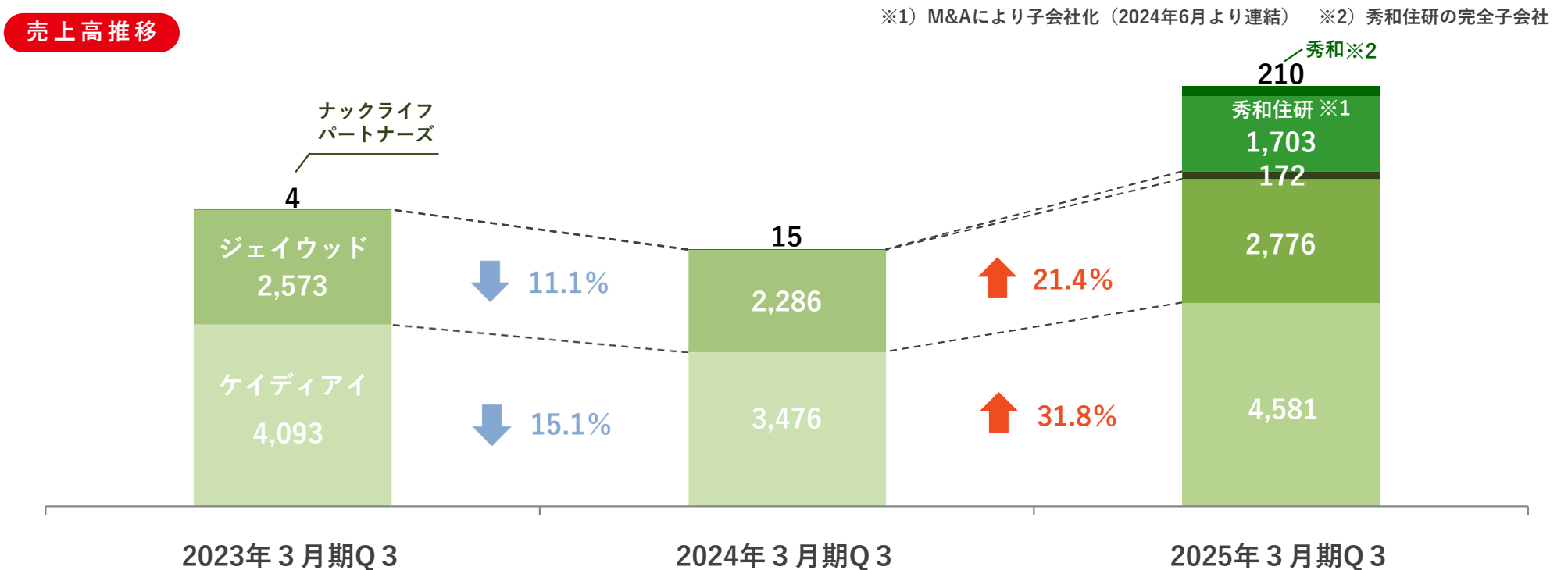
2-4a 住宅事業 売上高および営業利益推移

- 売上高**
- ケイディアイ 上期に仕入を行った多棟現場の一括売却が進んだことで前年同期比で大幅に増加
 - ジェイウッド 建売住宅の売却が進んだことで前年同期比で増加
 - 秀和住研 2024年6月より新たに連結したことで住宅事業の売上高増加に貢献
 - 秀和

営業利益 事業全体での大幅な売上高増加に加えて、(株)ジェイウッドにおいて組織体制の見直しによる運営の効率化を図り、販売費及び一般管理費を削減したことで、利益計上に転換

	2023年3月期Q3	2024年3月期Q3	2025年3月期Q3
売上高	6,670	5,777	9,444
営業利益	▲ 219	▲ 225	125

(百万円)

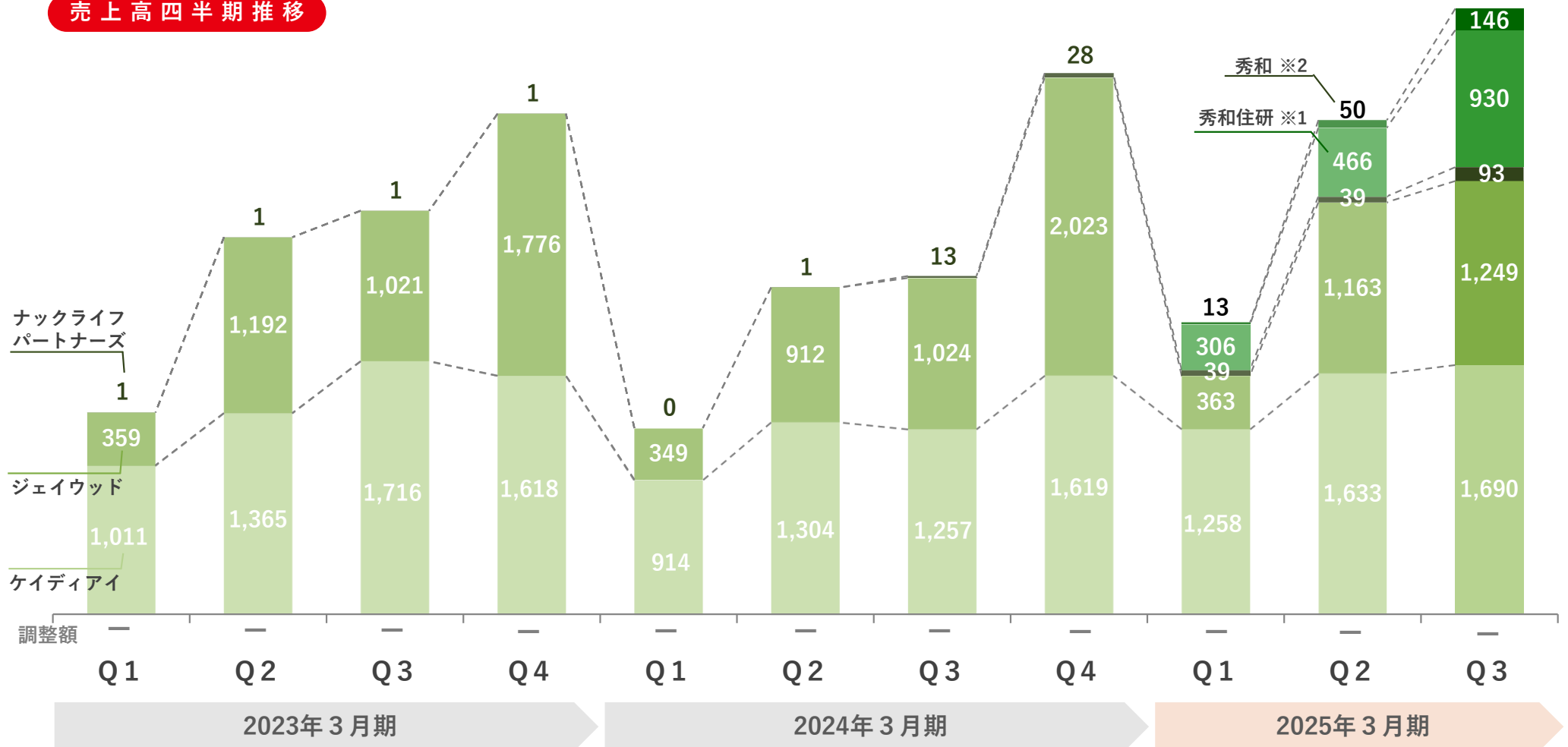


2-4b 住宅事業 売上高／営業利益の四半期推移

2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高										
1,371	2,559	2,739	3,396	1,264	2,217	2,295	3,670	1,981	3,353	4,109
営業利益										
▲197	▲0	▲21	38	▲198	▲46	19	253	▲147	▲49	321

※1) M&Aにより子会社化（2024年6月より連結） ※2) 秀和住研の完全子会社 （百万円）

売上高四半期推移



◆調整額：主にセグメント内の売上高

2-4c 住宅事業 第54期以降の重点施策

ケイディアイ

- ・ エリア戦略と用地仕入の強化
- ・ 社員教育による営業力の向上

ジェイウッド

- ・ 需要の高まっている平屋や店舗併用住宅受注への積極展開
- ・ ジェイウッド/KUNIMOKU HOUSE両事業ともに 商品ラインナップの充実

秀和住研

&

秀和

- ・ 2024年5月に新築戸建て住宅の建築請負を行う(株)秀和住研を子会社化、その完全子会社である(株)秀和を孫会社化（両者は実質的に一体のものとして事業を運営）
- ・ ナックハウスパートナー(株)の住宅FC「ACE HOME」のトップディーラーとして、事業の強化及び同エリアで営業活動を行う(株)ジェイウッドとのシナジーを見込む



KDI-HOME

Kindness, Development, Integrity



株式会社 **ジェイウッド**



人にやさしい住まい。

SHUWA

秀和住研

02 セグメント別業績

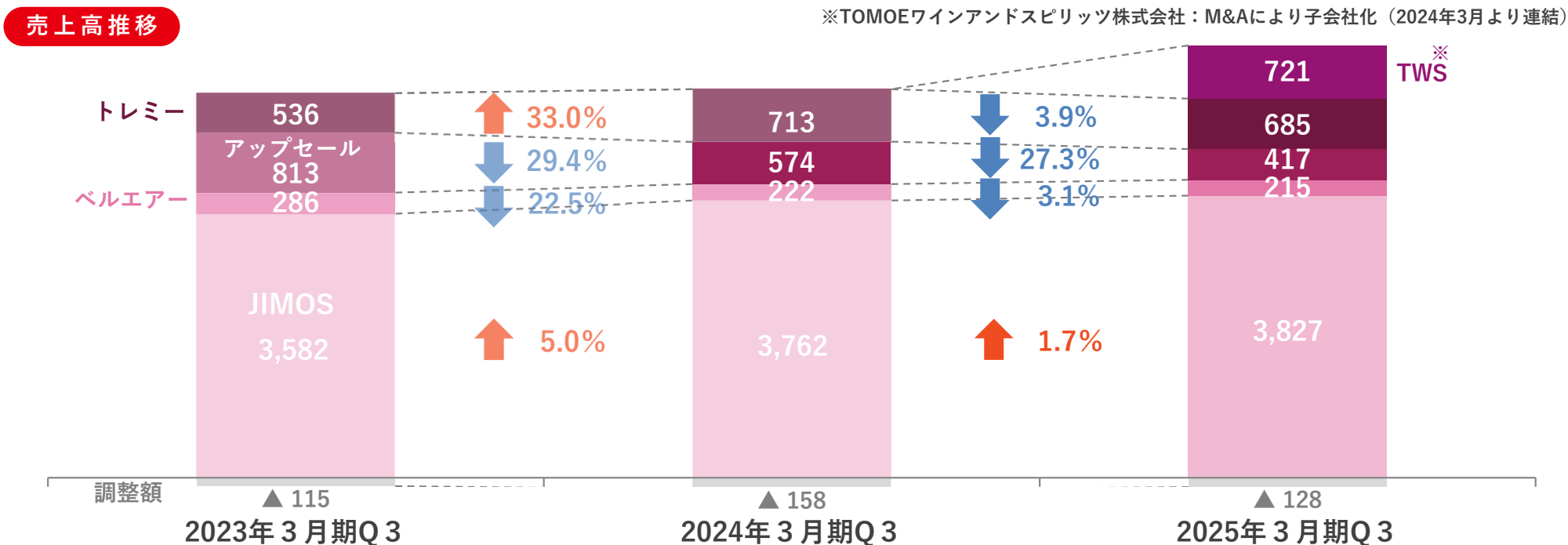
2-5. 美容・健康事業

2-5a 美容・健康事業 売上高および営業利益推移

売上高	JIMOS	「MACCHIA LABEL」のファインバブルを活用した化粧水、「SINN PURETÉ」のヘアケアアイテムやフレグランスの好調により前年同期比で同水準（微増）
	ベルエアー	会員の高齢化に伴う退会増加により販売数が減少し前年同期比で減少
	アップセール	ヘアケア商品の仕入不調を商品バリエーションの拡充で補ったもののカバーしきれず、自社ECモールでの売上も伸びず前年同期比で減少
	トレミー	主要顧客からの受注が減少したことが影響し、前年同期比で減少
	TWS	2024年3月より新たに連結、グループシナジーを発揮し売上拡大を図る
営業利益	(株)JIMOSでの広告宣伝費及び販売促進費の効率化に伴う費用抑制により前年同期比で増加	

売上高	5,104	5,114	5,739
営業利益	125	305	399

(百万円)



◆調整額：主にセグメント内の売上高

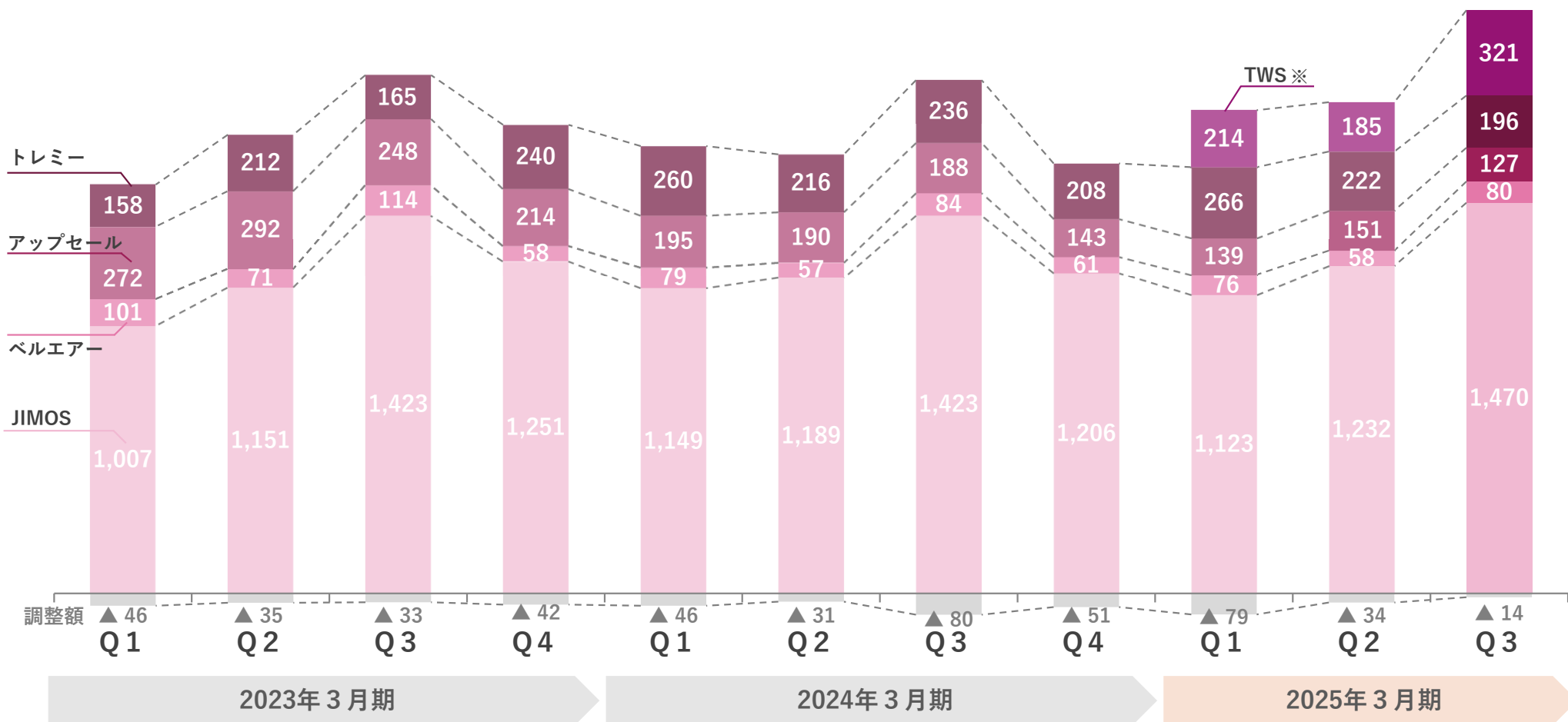
2-5b 美容・健康事業 売上高／営業利益の四半期推移



2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高										
1,493	1,691	1,919	1,722	1,638	1,622	1,853	1,569	1,740	1,816	2,182
営業利益										
▲ 41	▲ 34	200	113	25	20	258	▲ 7	79	53	266

売上高四半期推移

※TOMOEワインアンドスピリッツ株式会社：M&Aにより子会社化（2024年3月より連結）（百万円）



◆調整額：主にセグメント内の売上高

2-5c 美容・健康事業 第54期以降の重点施策

JIMOS

新製品開発による主要製品の強化・リニューアル、及び新規顧客獲得

ベルエアー

商品リニューアルによる新規獲得と販路拡大、グループシナジーの強化

アップセール

新たにグループインしたTWSと連携しワインの直販を推進
自社ECによるグループ顧客の囲い込み、医薬品販売の拡大に向け広告投資を実施

トレミー

医薬部外品を中心にODM商品の開発、協力工場との連携強化による新規受注増加
自社グループ製造によるコストメリットを活かし各事業との垂直連携強化

TWS

従来のBtoB販売に加え、グループ顧客へのBtoC販売の拡大を図る

MACCHIA LABEL
マキアレイベル



coyori



SINN PURETÉ
natural & organics



豆腐の盛田屋



“jimpos one to only one



ベルエアー



UP SALE



★ TOREMY



Tomoe
Wine
and spirits

03 2025年3月期の業績予想

3-1 連結業績予想

- 2024年3月期に対し、増収増益の見込み
- 2024年3月期までに新規出店によって拡大した事業の投資回収を実施、人的資本や新商品・新サービス、販促活動など顧客獲得のための投資を予定

(百万円)

	2025年3月期 予想	2024年3月期 実績	増減額
売上高	65,500	54,433	+ 11,066
営業利益	4,000	2,298	+ 1,701
経常利益	4,000	2,390	+ 1,609
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,550	1,436	+ 1,113
EPS	59.26円	33.22円	+ 26.04円

3-2 連結業績予想：セグメント別売上高

(百万円)

	2025年3月期 予想	2024年3月期 実績	増減額
ク リ ク ラ 事 業	16,100	15,239	+ 860
レ ン タ ル 事 業	17,800	17,463	+ 336
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	9,000	5,661	+ 3,338
住 宅 事 業	10,900	9,448	+ 1,451
美 容 ・ 健 康 事 業	8,000	6,684	+ 1,315
消 去 調 整 他 (新 規 ・ M & A 等 を 含 む)	3,700	▲ 64	+ 3,764
合 計	65,500	54,433	+ 11,066

3-3 連結業績予想：セグメント別営業利益

(百万円)

	2025年3月期 予想	2024年3月期 実績	増減額
ク リ ク ラ 事 業	1,720 (10.7%)	1,706 (11.2%)	+ 13 (▲ 0.5pt)
レ ン タ ル 事 業	1,810 (10.2%)	1,597 (9.1%)	+ 212 (+ 0.9pt)
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	1,350 (15.0%)	28 (0.5%)	+ 1,321 (+ 14.5pt)
住 宅 事 業	320 (2.9%)	27 (0.3%)	+ 292 (+ 2.6pt)
美 容 ・ 健 康 事 業	360 (4.5%)	298 (4.5%)	+ 61 (+ 0pt)
全 社 費 用 等 (新 規 ・ M & A 等 を 含 む)	▲ 1,560	▲ 1,360	▲ 199
合 計	4,000 (6.1%)	2,298 (4.2%)	+ 1,701 (+ 1.9pt)

※カッコ内の数値は売上高に対する営業利益率です。

04 配当

4 配当方針および配当実績、配当予想

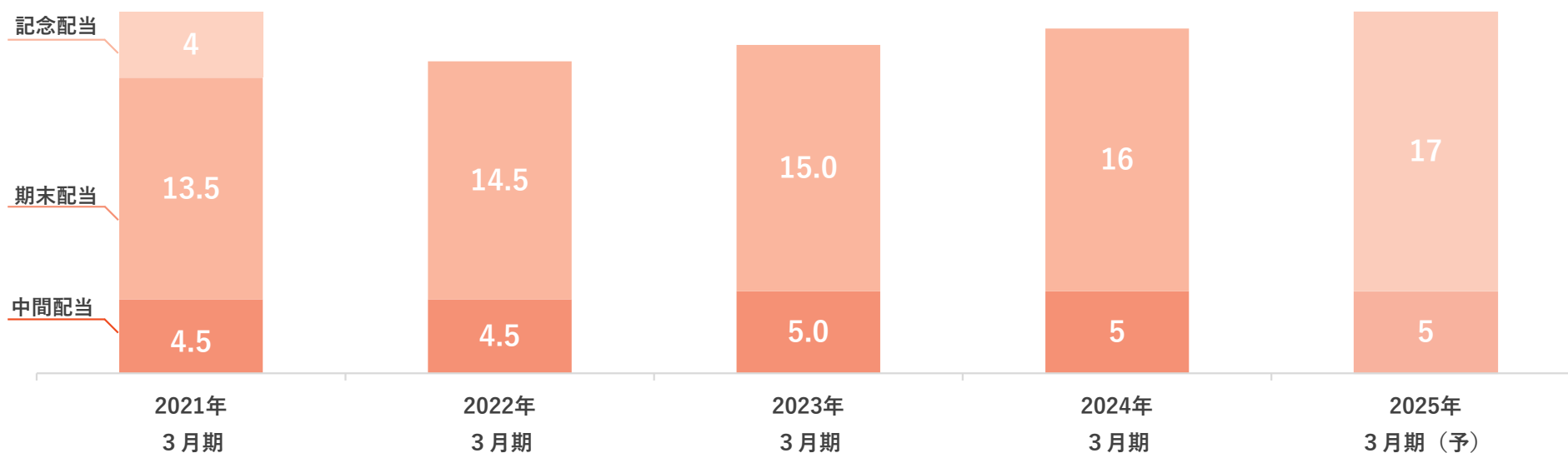
配当方針

連結純資産配当率（DOE）4%かつ配当性向100%以内

年間配当額※1	22	19	20	21	22
純資産配当率(DOE)	4.8%※2	3.9%	3.9%	4.0%	—
配当性向	53.6%	49.9%	44.9%	63.2%	37.1%

※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しております。

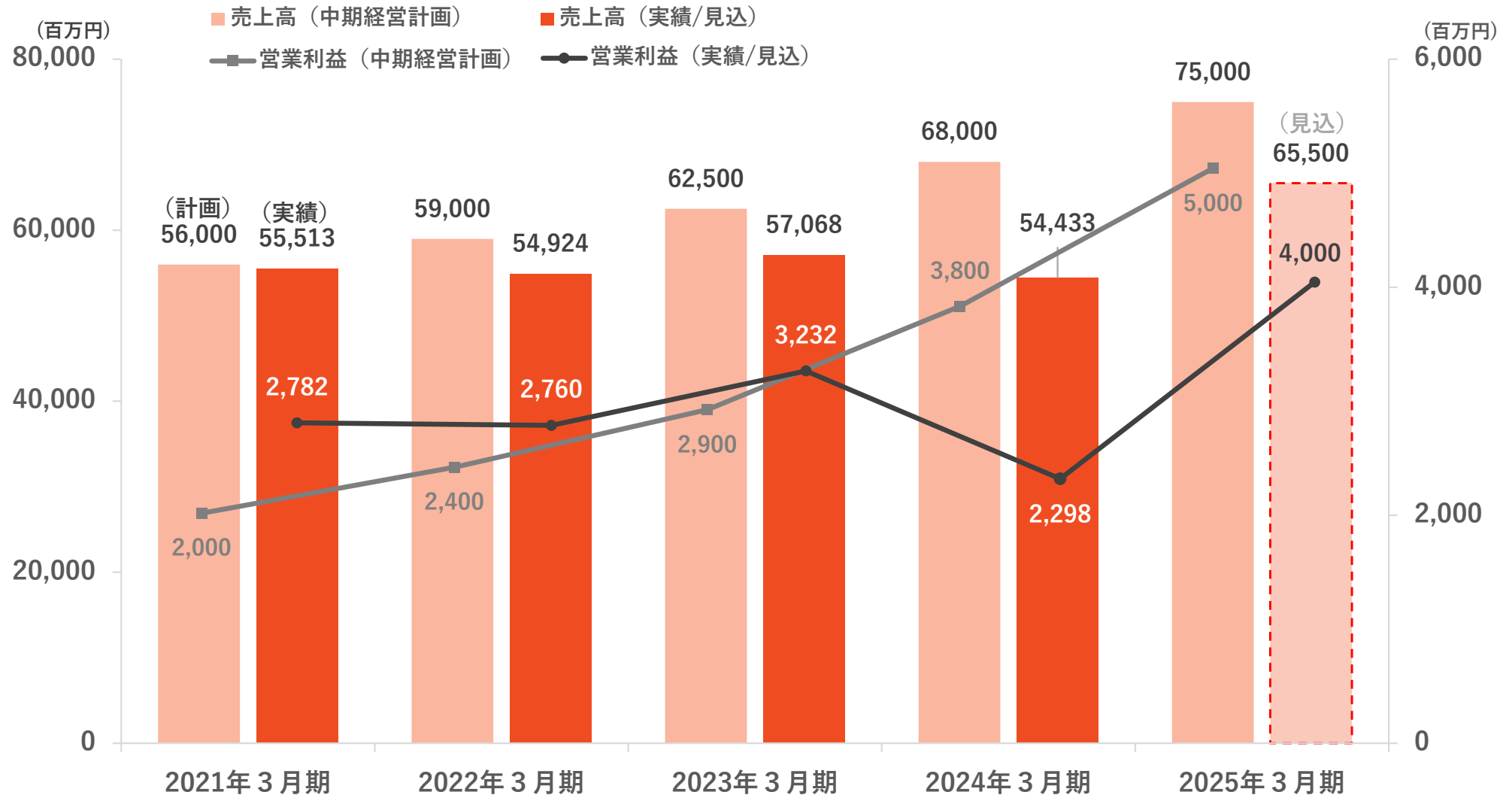
※2 2021年3月期は、記念配当4円の影響で純資産配当率（DOE）4%を超えております。



05 中期経営計画

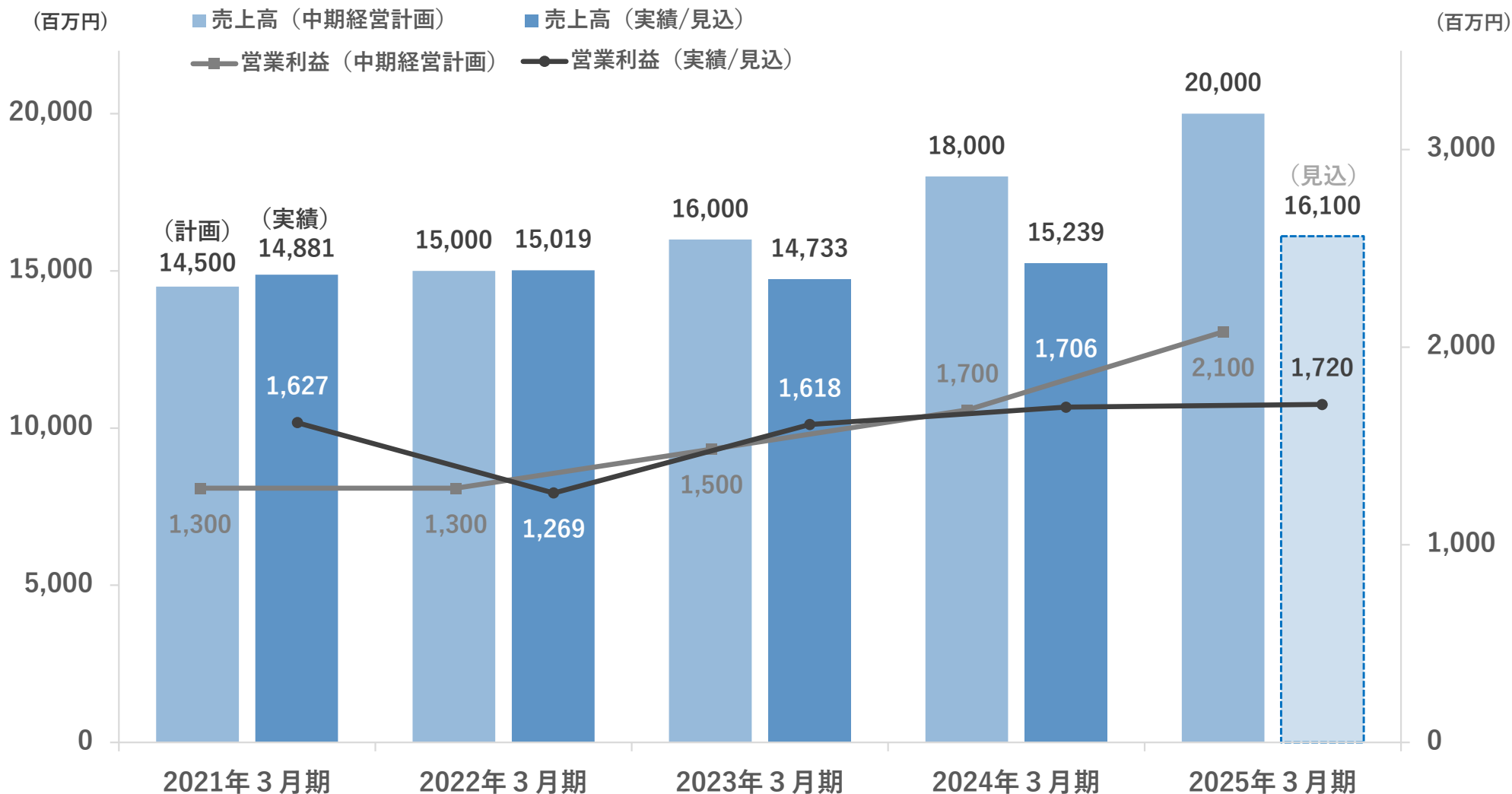
5-1 中期経営計画の状況

- 前期比増収増益での計画
- 中期経営計画に対しては減収減益を見込む



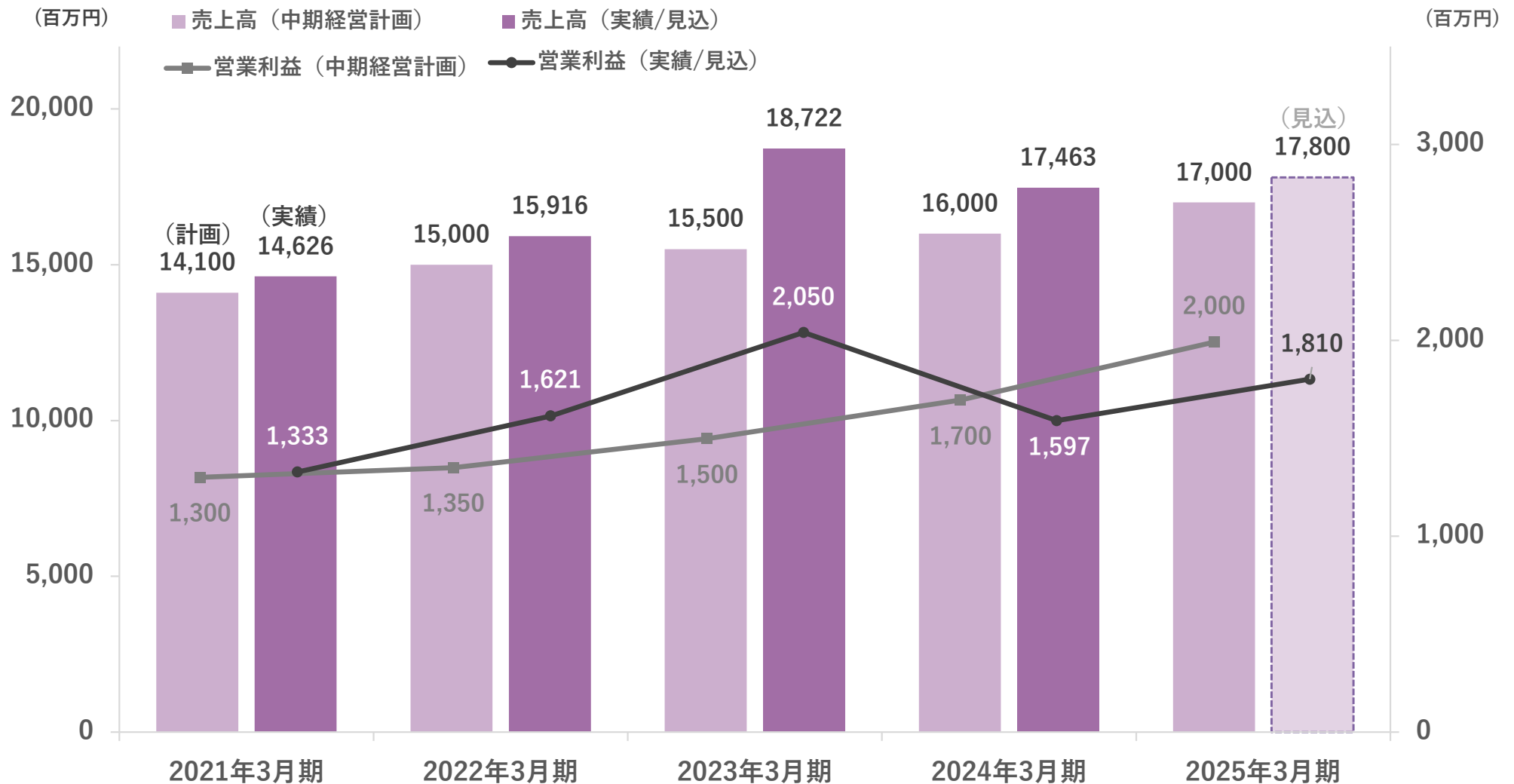
5-2 中期経営計画の状況（クリクラ事業）

- 前期比増収増益での計画
- 中期経営計画に対しては減収減益を見込む



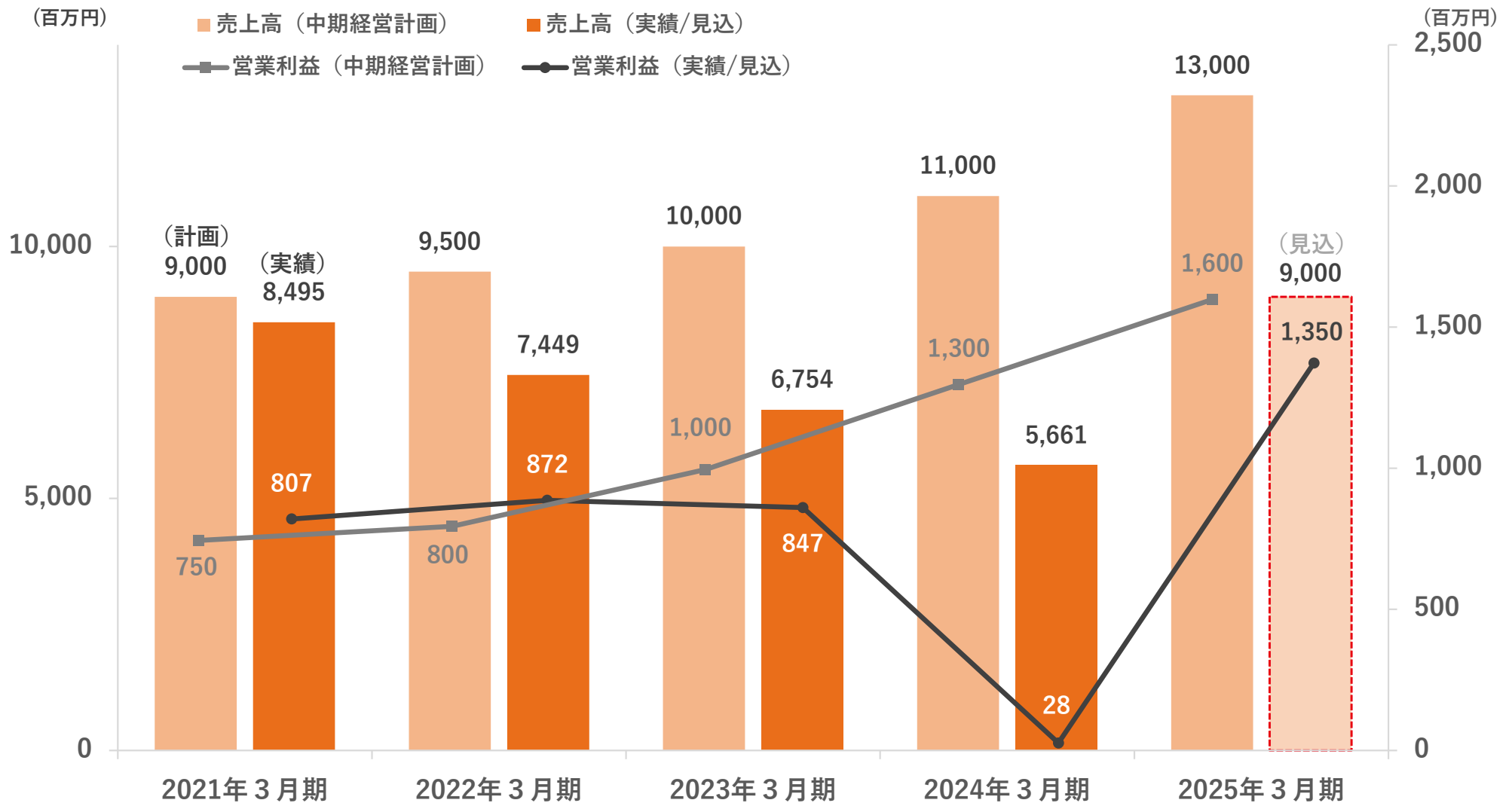
5-3 中期経営計画の状況（レンタル事業）

- 前期比増収増益での計画
- 中期経営計画に対しては増収減益を見込む



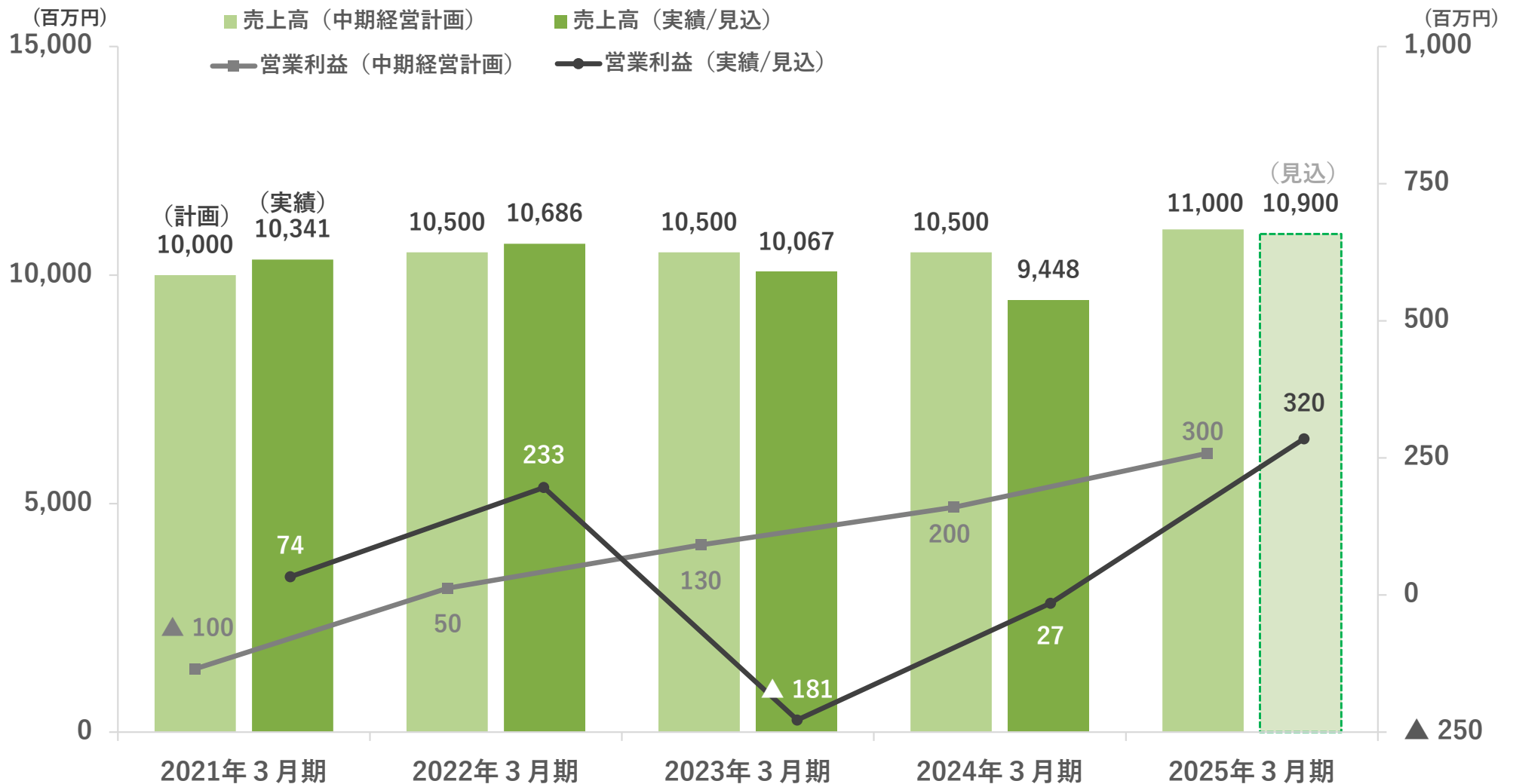
5-4 中期経営計画の状況（建築コンサルティング事業）

- 前期比増収増益での計画
- 中期経営計画に対しては減収減益を見込む



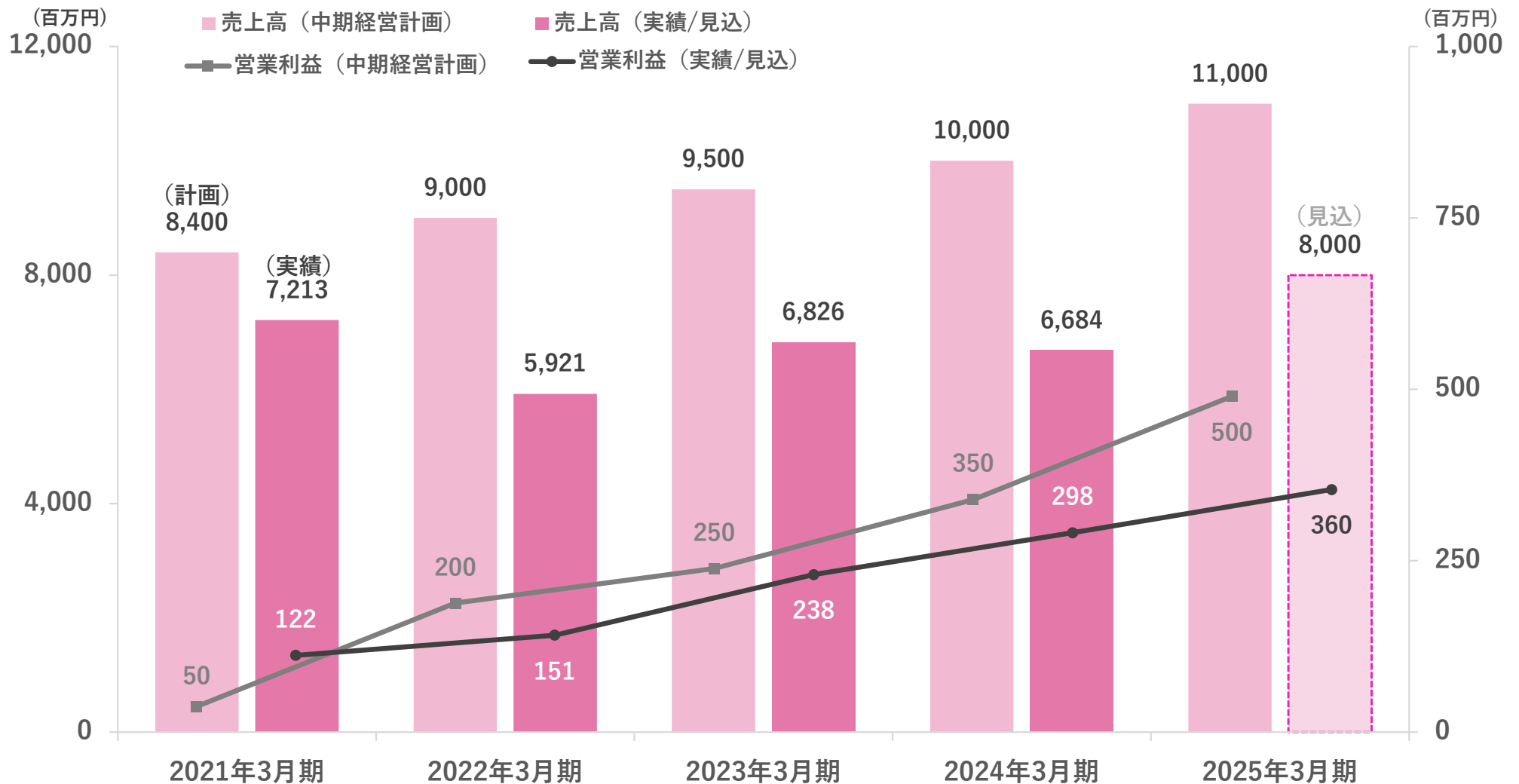
5-5 中期経営計画の状況（住宅事業）

- 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



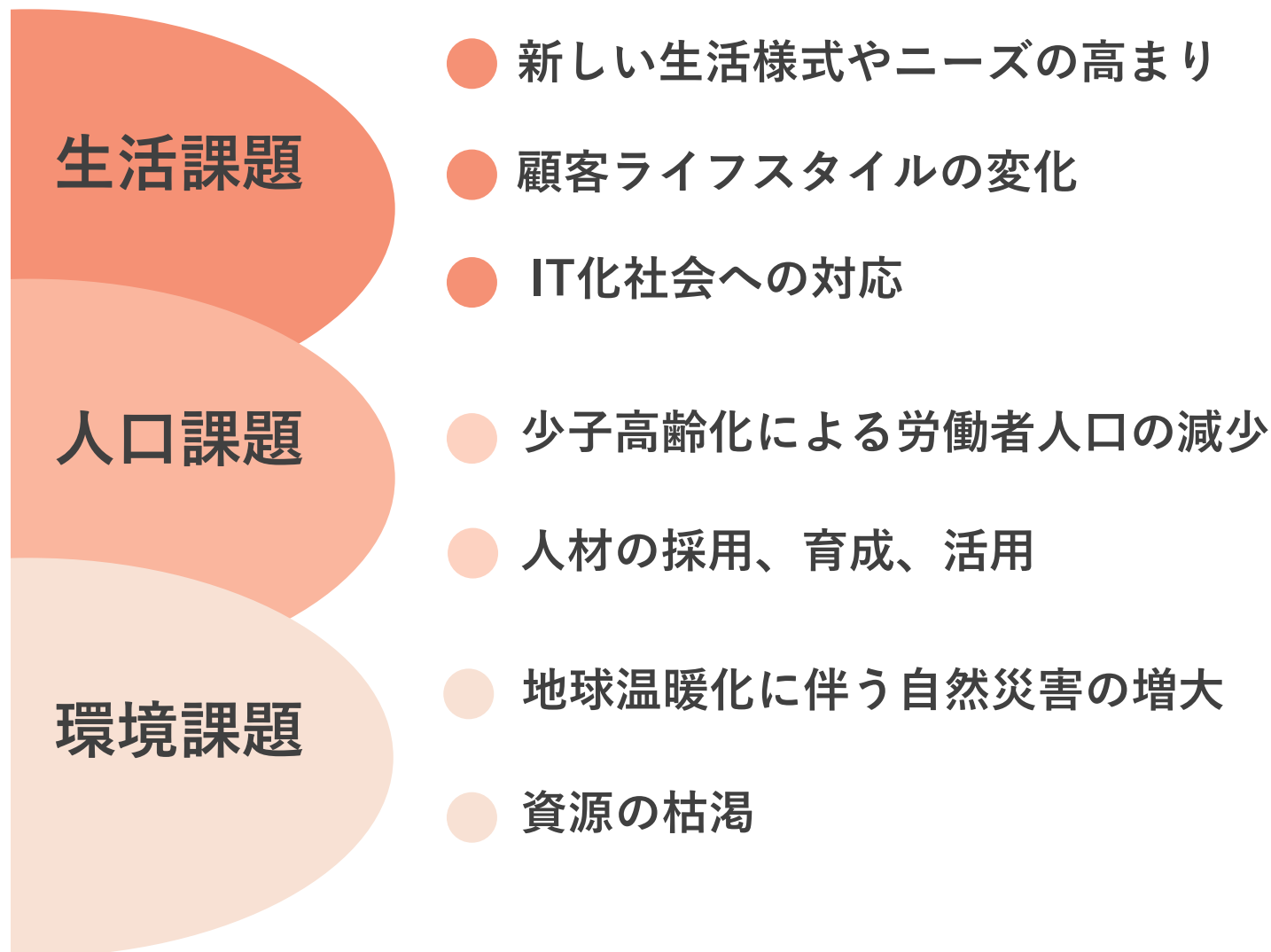
5-6 中期経営計画の状況（美容・健康事業）

- 前期比増収増益での計画
- 中期経営計画に対しては減収減益を見込む



06 長期ビジョン2035

当社の価値創造プロセスにおける外部環境認識



詳細は当社HPの価値創造プロセス (<https://www.nacoo.com/sustainability/process/>) をご覧ください

6-2 長期ビジョン策定に至った背景

2020年10月の中期経営計画公表後、急激かつ大きな外部環境変化があり、これらへの対応が必要であるとともに、プライム市場の上場維持基準が未達成であること、長期間に渡ってPBRも1倍前後であることも課題となっている

現
状
認
識

上場維持基準

一日平均売買代金の項目が未達成（2023年時点）

PBR株価純資産倍率

長期間に渡ってPBR1倍前後

株価

分割前まで長期に渡り
400円台を推移



出来高

3月に増加する他は
年間通じて低水準

PER株価収益率

長期に渡り大きな
変動がない



ROE自己資本利益率

資本コストは上回り
概ね6～8%を推移

課
題
取
組

会社認知度向上

ブランド名に対し
社名の認知度が
低いことへの対応

IR・株主還元の取組み

株主ニーズに即した
施策の実施

業績の向上・拡大

実行可能で魅力ある
成長戦略の策定が必要

長期ビジョンの必要性

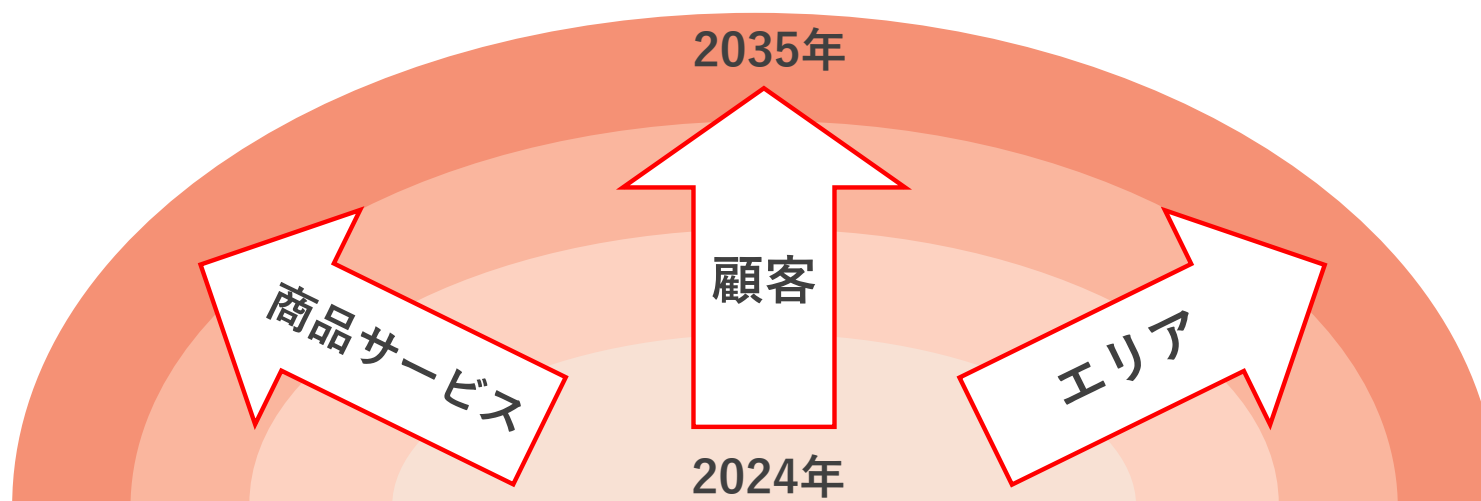
ナックとしての長期ビジョンを策定し、最適な投資実行、最適な事業ポートフォリオの構築を進める
急激な外部環境変化にも、長期ビジョンをもとに対応することで実効性ある施策を実施する

2035年に目指すナックグループの姿

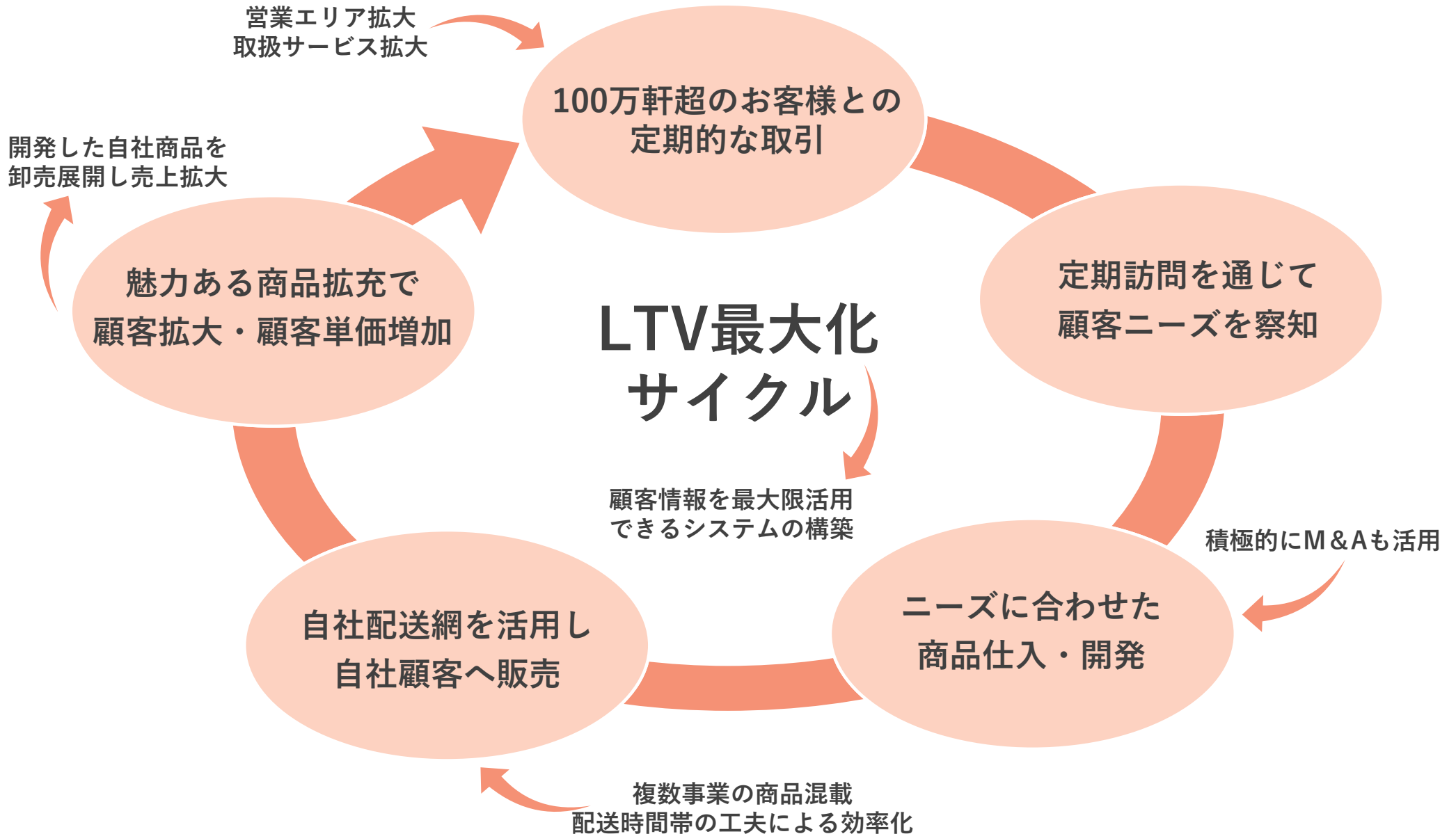
ラストワンマイルを最大限に活用してLTV最大化

～もっと暮らしに寄り添うナック～

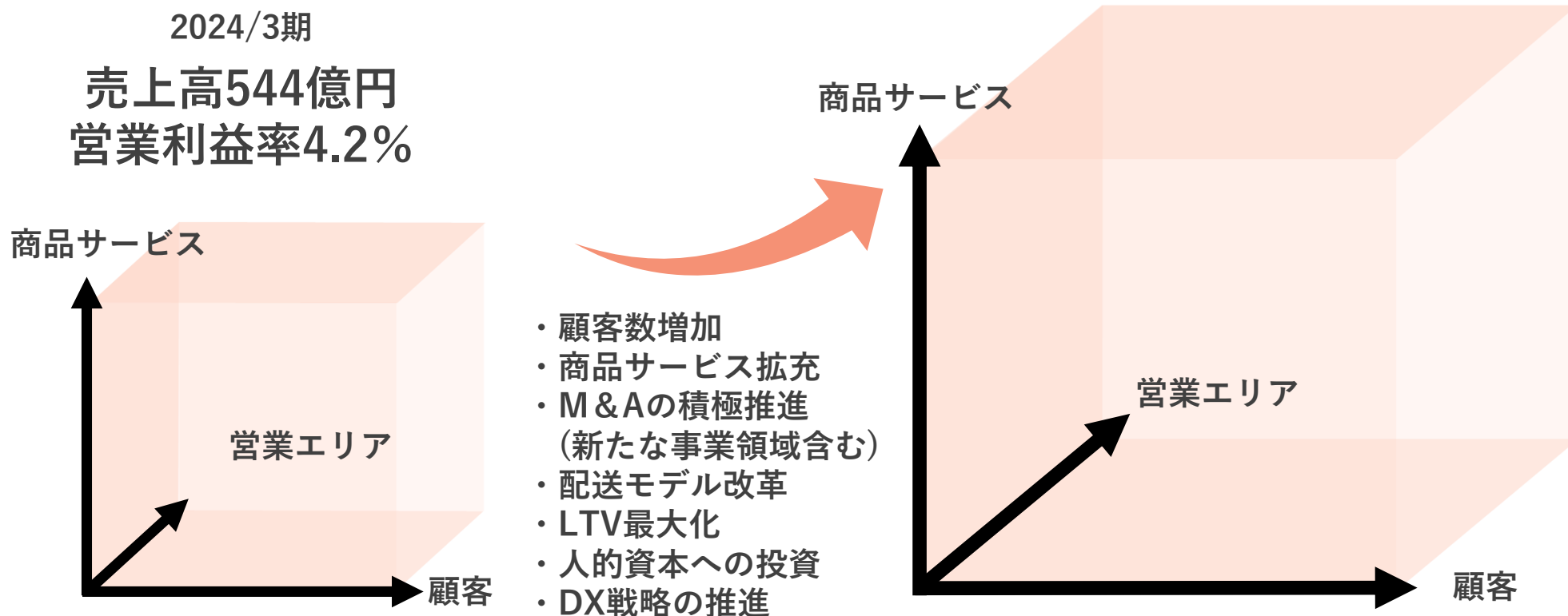
- 顧客への商品・サービスの拡充
- 新たな顧客層・エリア（海外含む）の開拓
- 暮らしのお困りごとを解決するビジネスモデルの構築
- ミリオンカスタマーに向けたサービスモデル構築



《LTVを最大化させるサイクル》



《長期ビジョン達成に向けたアプローチ》



中期経営計画を推進し、長期目標の達成を目指す

07 会社概要

6-1 会社概要



(2024年9月末 時点 ※連結子会社のみ2024年12月末時点の情報を記載)

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	<table border="1"> <tr> <td>クリクラ</td> <td>株式会社クリクラ長崎 (宅配水事業) 株式会社コンビボックス (宅配水事業および飲食関連事業等) ※2024年12月27日に子会社化</td> </tr> <tr> <td>レンタル</td> <td>株式会社アーネスト (ビルメンテナンス事業) 株式会社キャンズ (原状回復工事事業)</td> </tr> <tr> <td>コンサル</td> <td>ナックハウスパートナー株式会社 (住宅FC事業・省エネ関連部資材の施工と販売) 株式会社ジェイウッド (注文住宅の建築請負) 株式会社ケイディアイ (分譲・注文住宅)</td> </tr> <tr> <td>住 宅</td> <td>株式会社ナックライフパートナーズ (金融・福利厚生) 株式会社秀和住研※2024年5月24日に子会社化 株式会社秀和※2024年5月24日に孫会社化</td> </tr> <tr> <td>美容健康</td> <td>株式会社 JIMOS (化粧品・健康食品の通販等) 株式会社ベルエアー (栄養補助食品、化粧品の製造販売) 株式会社トレミー (化粧品の開発・製造) 株式会社アップセール (化粧品・健康食品・医薬品の通販等) TOMOEワインアンドスピリッツ株式会社 (洋酒の輸入・販売) ※2024年2月26日に子会社化/2024年9月に社名変更</td> </tr> </table>	クリクラ	株式会社クリクラ長崎 (宅配水事業) 株式会社コンビボックス (宅配水事業および飲食関連事業等) ※2024年12月27日に子会社化	レンタル	株式会社アーネスト (ビルメンテナンス事業) 株式会社キャンズ (原状回復工事事業)	コンサル	ナックハウスパートナー株式会社 (住宅FC事業・省エネ関連部資材の施工と販売) 株式会社ジェイウッド (注文住宅の建築請負) 株式会社ケイディアイ (分譲・注文住宅)	住 宅	株式会社ナックライフパートナーズ (金融・福利厚生) 株式会社秀和住研※2024年5月24日に子会社化 株式会社秀和※2024年5月24日に孫会社化	美容健康	株式会社 JIMOS (化粧品・健康食品の通販等) 株式会社ベルエアー (栄養補助食品、化粧品の製造販売) 株式会社トレミー (化粧品の開発・製造) 株式会社アップセール (化粧品・健康食品・医薬品の通販等) TOMOEワインアンドスピリッツ株式会社 (洋酒の輸入・販売) ※2024年2月26日に子会社化/2024年9月に社名変更
クリクラ	株式会社クリクラ長崎 (宅配水事業) 株式会社コンビボックス (宅配水事業および飲食関連事業等) ※2024年12月27日に子会社化										
レンタル	株式会社アーネスト (ビルメンテナンス事業) 株式会社キャンズ (原状回復工事事業)										
コンサル	ナックハウスパートナー株式会社 (住宅FC事業・省エネ関連部資材の施工と販売) 株式会社ジェイウッド (注文住宅の建築請負) 株式会社ケイディアイ (分譲・注文住宅)										
住 宅	株式会社ナックライフパートナーズ (金融・福利厚生) 株式会社秀和住研※2024年5月24日に子会社化 株式会社秀和※2024年5月24日に孫会社化										
美容健康	株式会社 JIMOS (化粧品・健康食品の通販等) 株式会社ベルエアー (栄養補助食品、化粧品の製造販売) 株式会社トレミー (化粧品の開発・製造) 株式会社アップセール (化粧品・健康食品・医薬品の通販等) TOMOEワインアンドスピリッツ株式会社 (洋酒の輸入・販売) ※2024年2月26日に子会社化/2024年9月に社名変更										
従業員数 (正社員)	連結 1,687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	46,613,500 株 (一単元：100株)										
株主数	20,728 名 (自己名義株式を除く総株主数)										

6-2 ナックグループのあゆみ

美容健康

- 2013年 (株)JIMOS 株式取得 美容健康事業開始
- 2016年 (株)ベルエアー 株式取得
- 2021年 (株)トレミー 株式取得 (株)アップセール 設立
- 2024年 巴ワイン・アンド・スピリッツ 株式取得 9月 TOMOEワインアンドスピリッツ 株式に社名変更

住宅

- 2002年 住宅事業開始
- 2012年 (株)ナックライフ パートナーズ 設立
- 2013年 (株)ジェイウッド 株式取得
- 2016年 (株)ケイディアイ 株式取得
- 2020年 (株)レオハウス 株式譲渡
- 2021年 (株)ジェイウッド (株)国木ハウスを吸収合併
- 2024年 (株)秀和住研 株式取得

クリクラ

- 2002年 クリクラ事業開始
- 2015年 埼玉県本庄市に クリクラミュージアム新設
- 2023年 (株)クリクラ長崎 設立
- 2024年 (株)コンビボックス 株式取得

コンサル

- 1992年 建築コンサルティング 事業開始
- 2015年 ナックススマートエネルギー(株) 株式取得
- 2020年 エースホーム(株) 株式取得
- 2023年 エースホーム(株) ナックススマートエネルギー(株)を 吸収合併

レンタル

- 1971年 ダスキン事業開始
- 1988年 ウィズ事業開始
- 2012年 (株)アーネスト 株式取得
- 2023年 (株)キャンズ 株式取得
- ナックハウスパートナー(株)に社名変更

Timeline

- 1971年 東京都町田市に 株式会社ナックを設立
- 1979年 東京都新宿区に 本社移転
- 1995年 株式店頭公開
- 1997年 東京証券取引所 市場第二部上場
- 1999年 東京証券取引所 市場第一部昇格
- 2002年 経団連入会
- 2006年 資本金40億円に増資
- 2010年 連結売上高 500億円達成
- 2012年 (株)アーネスト 株式取得
- 2018年 資本金6,729,493,750円に増資
- 2021年 創業50周年
- 2022年 東京証券取引所 プライム市場に移行
- 2023年 (株)キャンズ 株式取得
- ナックハウスパートナー(株)に社名変更

6-3 ナックグループ業績（過去10期＋予想）

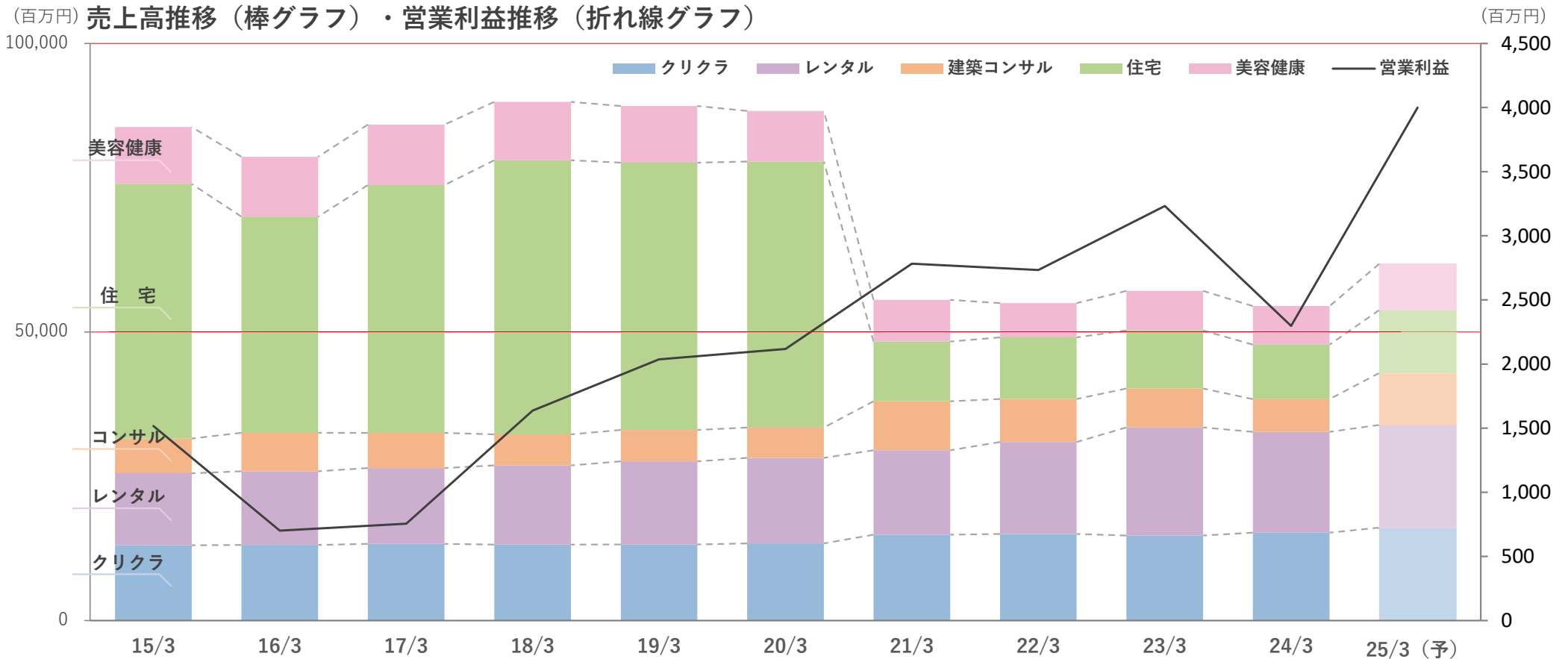


2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期(予)
売上高	85,443	80,302	85,901	89,818	89,111	88,222	55,513	54,924	57,068	54,433
営業利益	1,517	701	756	1,637	2,037	2,118	2,782	2,760	3,232	2,298
										65,500
										4,000

消費増税反動減により
住宅事業で大幅減少

レオハウス株式譲渡
により収益構造変化

(百万円) 売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



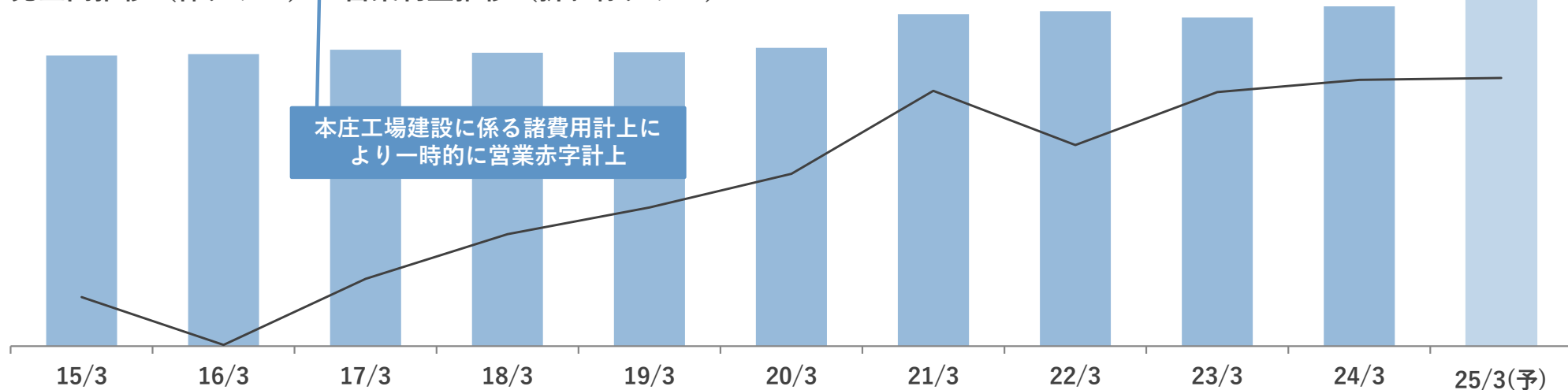
6-4 事業紹介 クリクラ事業

主な構成：(株)ナック クリクラ事業部、(株)クリクラ長崎、(株)コンビボックス

- 宅配水「クリクラ」、浄水型ウォーターサーバー「feel free (フィールフリー)」、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 (加盟店全国約500社)
- **業界初**の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 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
- 2023年4月 (株)クリクラ長崎を子会社化 (屋号「クリクラ九十九」)
- 2024年12月 (株)コンビボックスを子会社化 (屋号「クリクラノースランド」)

売上高	(百万円)									
13,033	13,095	13,293	13,158	13,179	13,375	14,881	15,019	14,733	15,239	16,100
営業利益	▲ 201	274	596	788	1,030	1,627	1,269	1,618	1,706	1,720

売上高推移 (棒グラフ) ・ 営業利益推移 (折れ線グラフ)



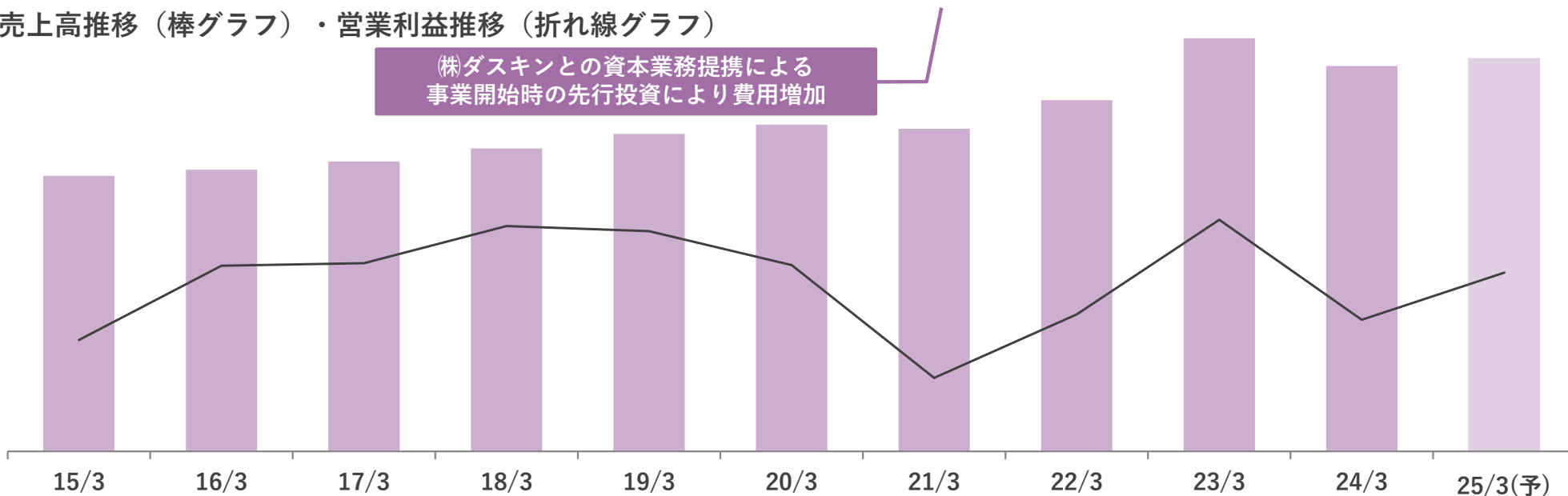
6-5 事業紹介 レンタル事業

主な構成：(株)ナック ダスキン事業部、ウィズ事業部、(株)アーネスト、(株)キャンズ

- ・ ダストコントロール商品と害虫駆除器のレンタル・販売および定期清掃業務等
- ・ ダスキンフ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)ダスキンと資本業務提携契約を締結
- ・ 2023年5月 (株)キャンズを子会社化（原状回復工事事業）

	(百万円)										
売上高	12,485	12,765	13,135	13,727	14,394	14,808	14,626	15,916	18,722	17,463	17,800
営業利益	1,505	1,841	1,853	2,021	1,998	1,844	1,333	1,621	2,050	1,597	1,810

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



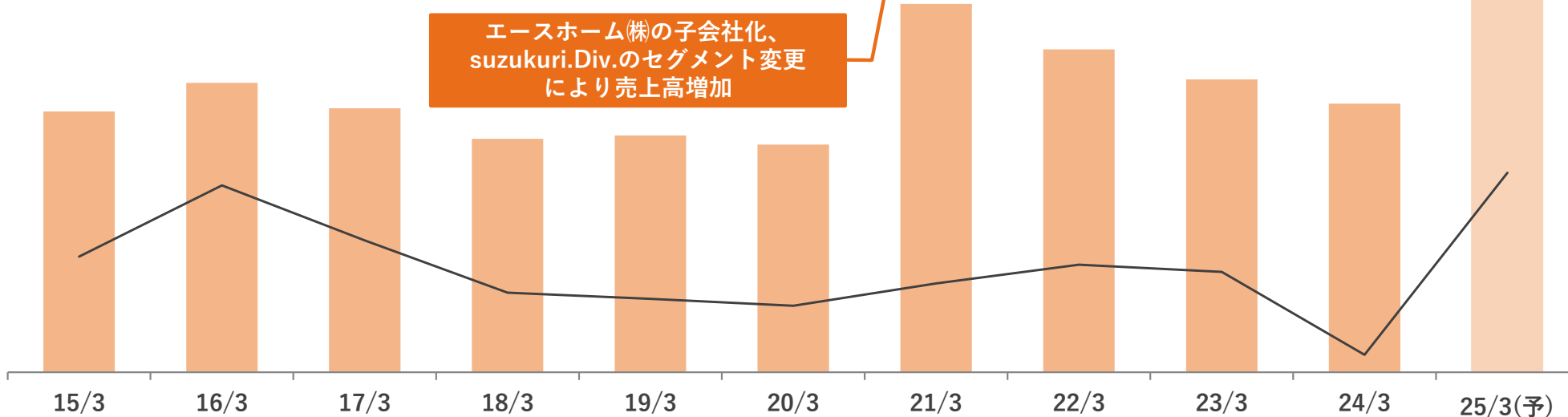
6-6 事業紹介 建築コンサルティング事業

主な構成：(株)ナック 建築コンサルティング事業部、ナックハウスパートナー(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 ナックスマートエネルギー(株)※以下「NSE(株)」を子会社化(省エネ商材販売・施工)
- 2017年4月 (株)suzukuri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)
- 2023年4月 エースホーム(株)がNSE(株)を吸収合併、ナックハウスパートナー(株)に社名変更

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3(予)
売上高	6,014	6,676	6,089	5,383	5,459	5,251	8,495	7,449	6,754	5,661	9,000
営業利益	900	1,146	956	775	754	730	807	872	847	28	1,350

売上高推移(棒グラフ)・営業利益推移(折れ線グラフ)



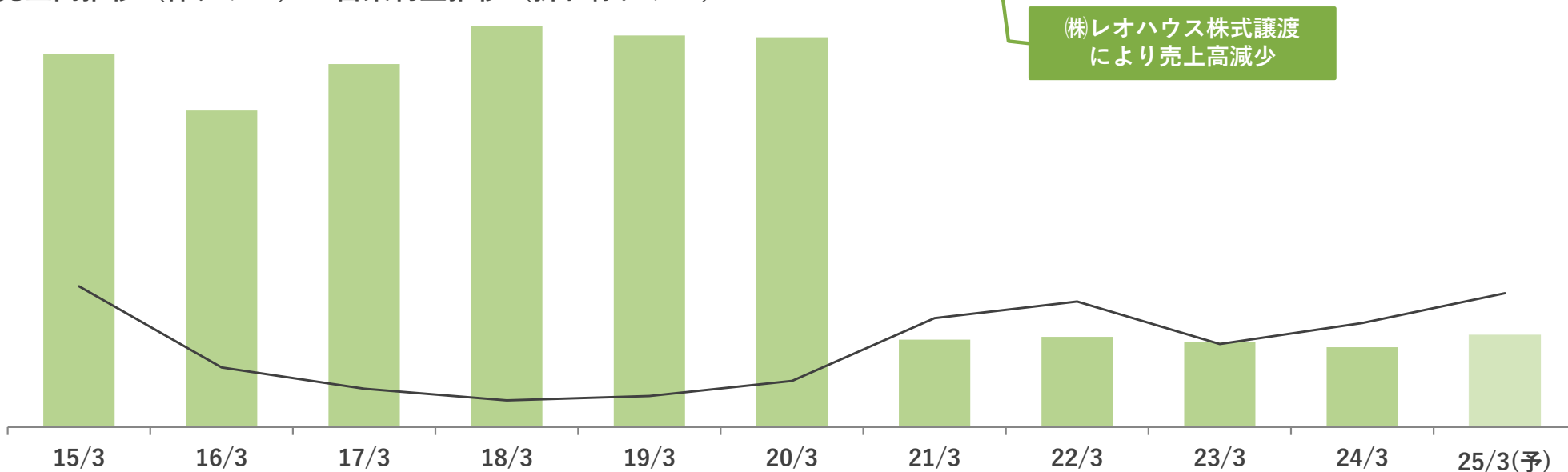
6-7 事業紹介 住宅事業

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、(株)秀和住研

- ・ 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)ジェイウッドが(株)国木ハウスを吸収合併（KUNIMOKU HOUSE事業として継続）
- ・ 2024年5月 (株)秀和住研を子会社化（東北地方で住宅事業を展開）

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3(予)
売上高	44,134	37,452	42,936	47,492	46,318	46,101	10,341	10,686	10,067	9,448	10,900
営業利益	388	▲ 412	▲ 622	▲ 736	▲ 694	▲ 545	74	233	▲ 181	27	320

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



6-8 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、TWS(株)

- 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
20年連続 美容液ファンデ通販売上**No.1** 「薬用クリアエステヴェール」などを展開
- 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（化粧品・健康食品・医薬品の通販）
- 2024年2月 巴ワイン・アンド・スピリッツ（TWS）(株)を子会社化（ワインの輸入販売）

└同年9月 TOMOEワインアンドスピリッツ(株)へ社名変更

