2018年３月期 第2四半期　決算補足説明資料

注）IR説明会は12月6日（水）に開催予定です。
この資料は、第2四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。

2017年11月10日

株式会社ナック

東証一部 ９７８８

本資料の記載内容

1．第２四半期の実績　…　P. 2

2．セグメント別業績　…　P.11

3．通期予想修正　…　P.24

4．配当計画　…　P.28

5．補足資料　…　P.30

この配付資料に記載されている業績目標及び契約数目標等はいずれも、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. 第2四半期の実績

1 2018年3月期 上期：連結損益計算書

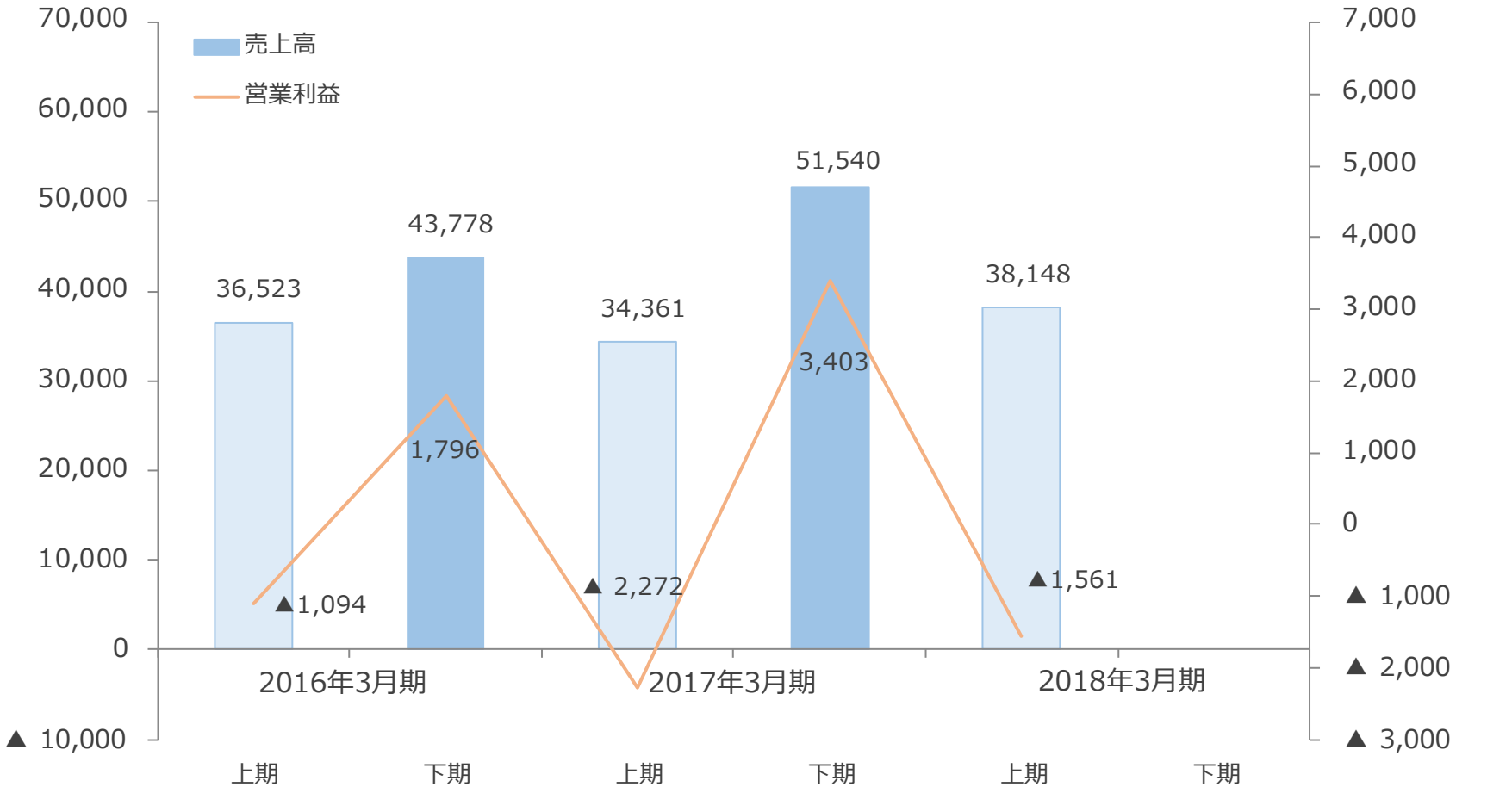
（単位：百万円）

	’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	–

» レンタル事業が好調だったことに加え、住宅事業において2017年3月末時点での受注残高が増加したことにより各業績指標が前期を上回った。

1 上半期／下半期の利益トレンド

（単位：百万円）



» 住宅事業の引渡が期末に集中するため、営業利益は下半期に偏る傾向

1 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

» クリクラ事業は、前年同期に売上に貢献したクリクラプラントの販売がなかったことや東日本の天候不順の影響により計画・前年同期を下回った。

» レンタル事業は、全ての部門で売上高が増加し、計画・前年同期を上回った。

» 建築コンサルティング事業は、エコ＆エコの売上高が下がったことにより計画・前年同期を下回った。

» 住宅事業は、平成29年3月末時点における受注残高が増加したことにより前年同期を上回ったものの、市場全体の新設住宅着工戸数の伸び鈍化から受注数が伸びず、計画を下回った。

» 通販事業はマキアレイベルとCoyoriブランドで新規顧客数は伸ばしたものの、既存顧客からの注文数鈍化と顧客売上単価が伸び悩み、計画・前年同期を下回った。

1 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。

» クリクラは、販売管理費の適正化を図ったことにより、計画・前年同期ともに上回った。

» レンタルは、全ての部門で売上高が増加したことで、計画・前年同期ともに上回った。

» 建築コンサルは、ノウハウ販売と建築部材販売の売上高増加に伴い前年同期を上回ったものの、エコ＆エコの売上高減少が影響し、計画は下回った。

» 住宅事業は、売上高の増加により前年同期を上回った一方で、建築コストの増加と新規出店に関わる費用計上の影響により計画を下回った。

» 通販事業は、引き続き広告宣伝費及び販売促進費の適正化を図ったことにより、計画・前年同期ともに前年同期を上回った。

1 対計画比のセグメント別業績差異要因

【建築コンサルセグメント】

» 売上高は、エコ＆エコにおいて収益構造の改善や営業体制の見直し、工程管理の手法を抜本的に変更（※ 安定した収益が見込める事業モデルへの変換）したことにより売上高が下がったことで、計画を下回った。

» 損益面は、エコ＆エコの売上高減少にともない、計画を下回った。

【住宅事業セグメント】

» 売上高は、市場全体の新設住宅着工戸数の伸び鈍化の影響から受注数が伸び悩み、計画を下回った。

» 損益面は、売上高が計画を下回ったことに加え、建築コストの増加と新規出店に関わる費用の計上により計画を下回った。

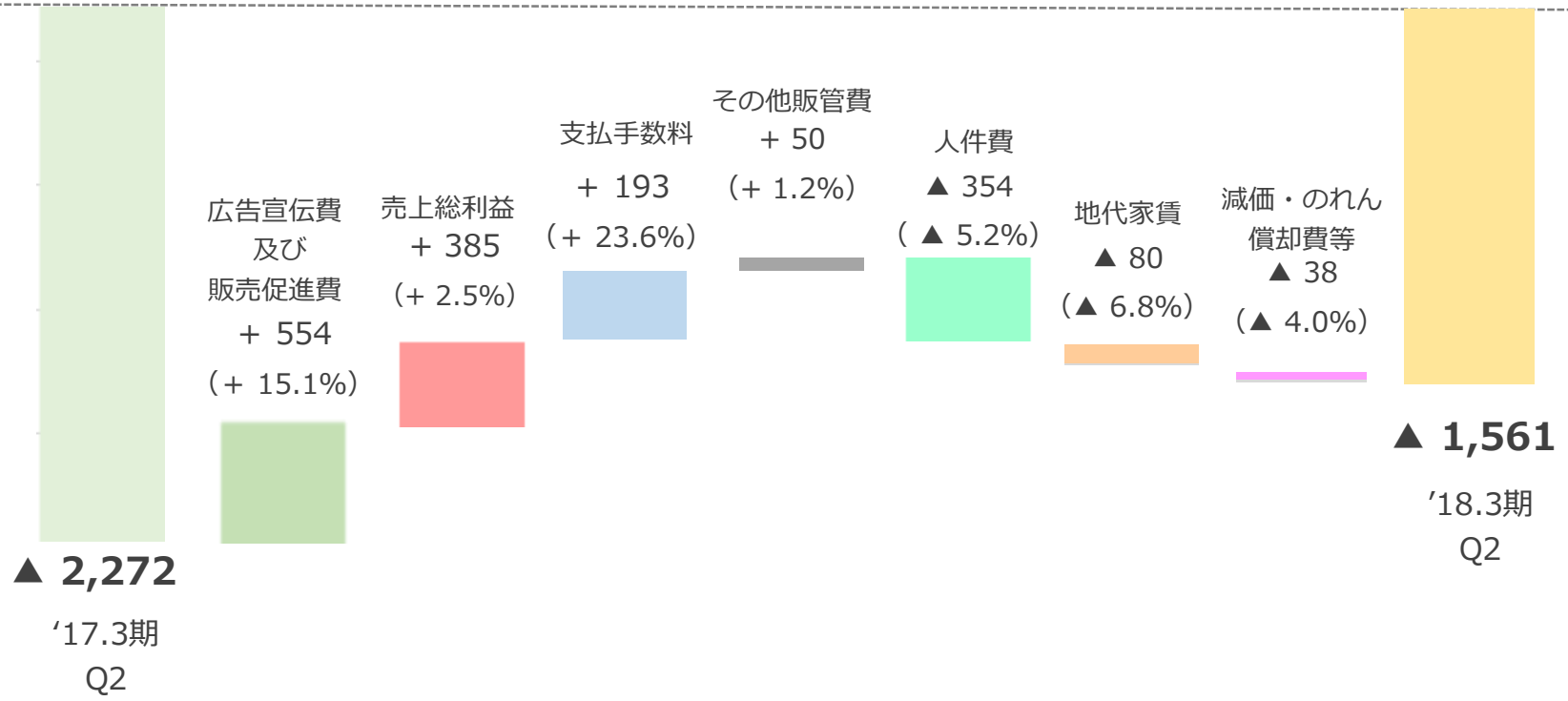
【通販事業セグメント】

» 売上高は、マキアレイベルとCoyoriブランドで新規顧客数は伸ばしたものの、既存顧客からの注文数鈍化と顧客売上単価が伸び悩み、計画を下回った。

1 営業利益の増減要因（前年同期比）

※ 上記の増減値は、営業利益に与える影響額

（単位：百万円）



販管費の増減理由

» 広告宣伝費及び販売促進費の減少は、各事業分野において販売促進の適正化を図ったことによる。

» 支払手数料の減少は、主にコンサルティング料が減少したことなどによる。

» 人件費の増加は、ベルエアー、suzukuri、国木ハウス、愛ライフの人件費を計上したことによる。

1 2018年3月期　上期：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 2018年3月期 上期：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

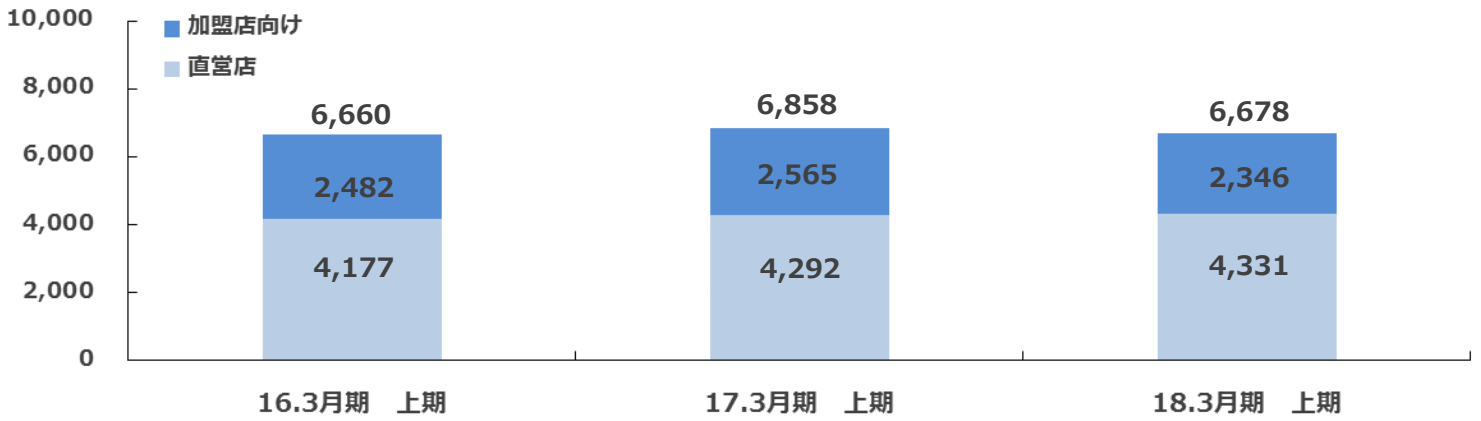
■ 財務活動：配当金の支払いによる資金の減少はあったものの、短期借入金1,000百万円による資金の増加

2. セグメント別業績

2 セグメント別業績（1）クリクラ事業 ①

売上高

（単位：百万円）

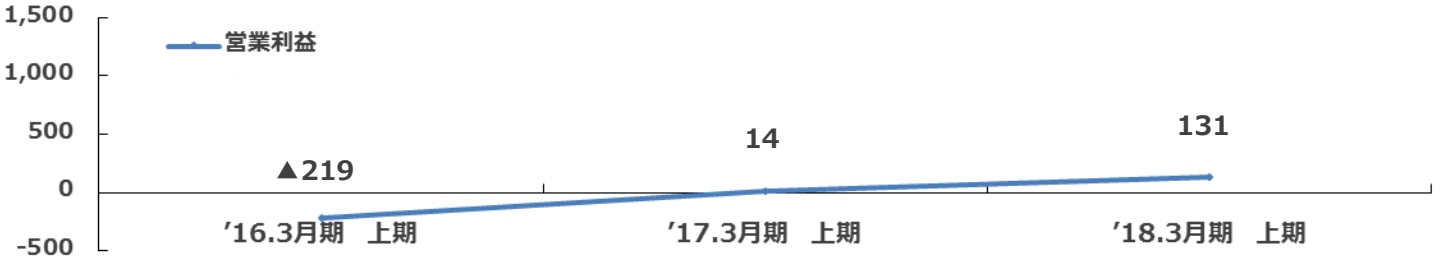


» 直営部門は、新規顧客獲得に加え既存顧客へのサービスの充実が奏功し顧客継続率が改善、売上高は前年同期比で微増

» 加盟店部門は、クリクラプラントの販売とボトル販売量が減少し、売上高は前年同期比で減少

営業利益

（単位：百万円）



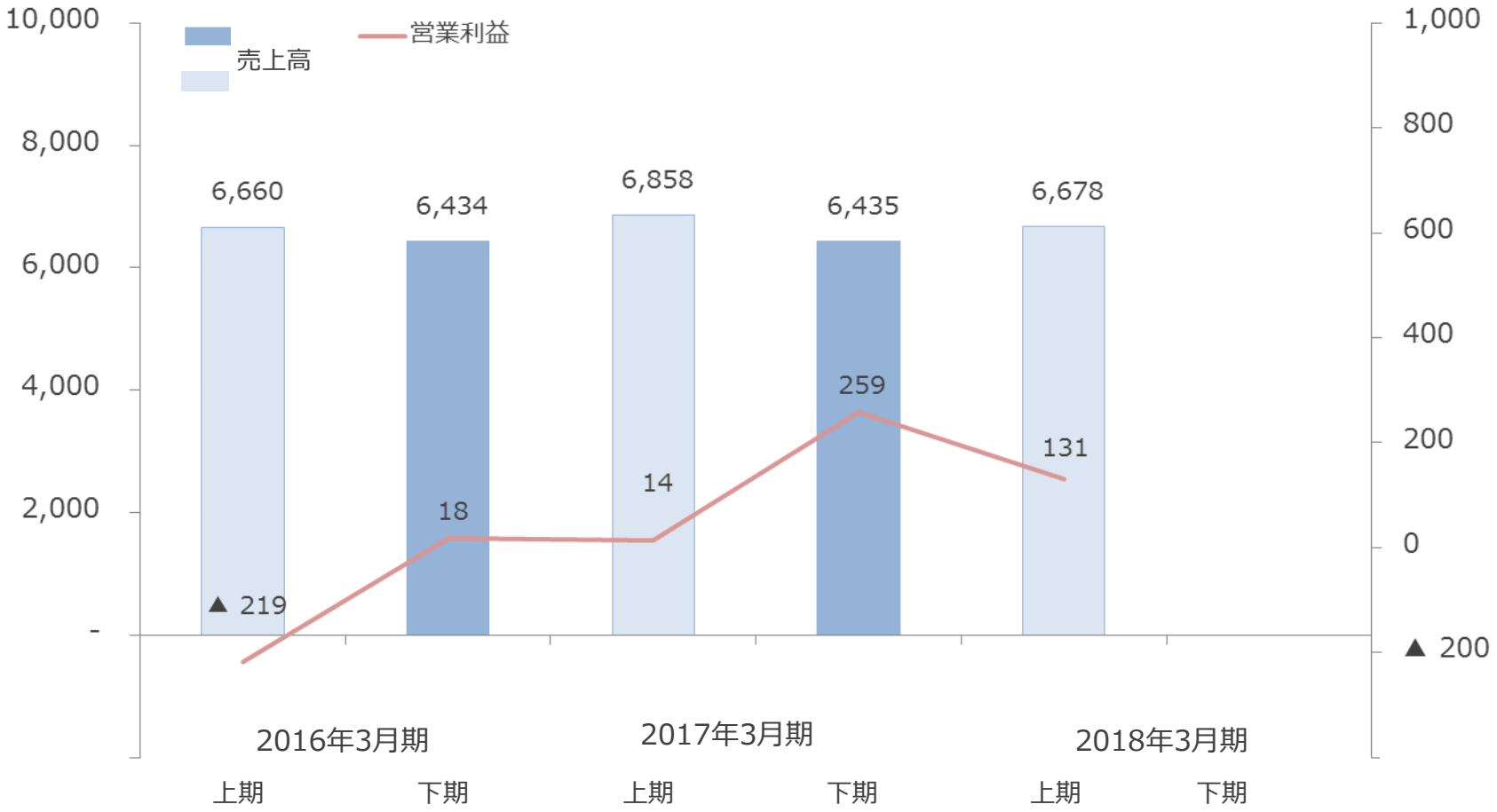
» 損益面では、販売管理費の適正化を図ったことにより、営業利益が前年同期比で増加

2 セグメント別業績（1）クリクラ ②

（単位：百万円）

（単位：百万円）

上期／下期　売上高・営業利益の推移

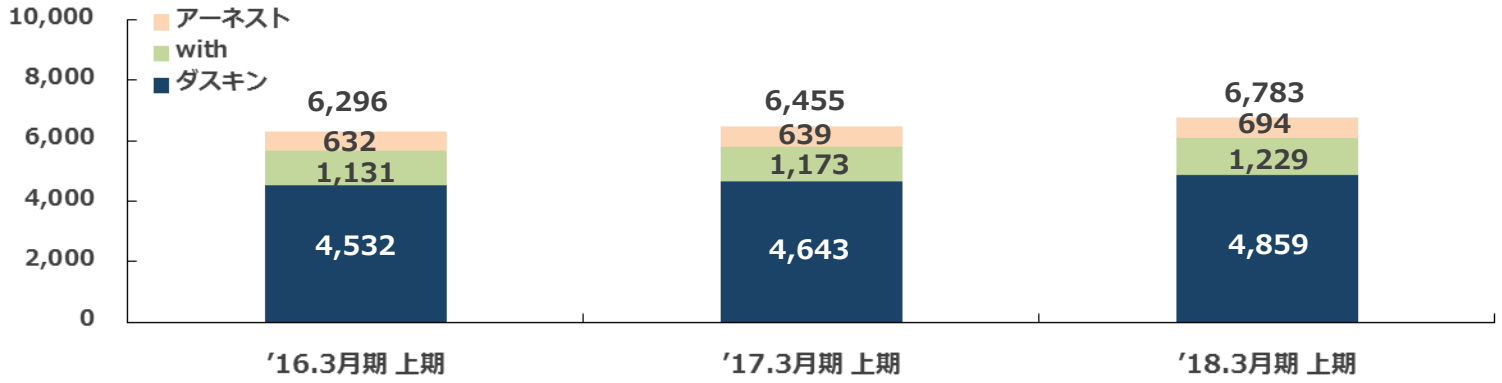


» ’18.３月期上期の営業利益は、販売管理費を見直したことにより、前年同期比で大幅に増加

2 セグメント別業績（２）レンタル事業　①

売上高

（単位：百万円）



» ダスキン事業（ダストコントロール商品部門）は、Ｍ＆Ａ戦略と既存顧客への深耕が奏功したことと、顧客数と顧客単価が堅調に推移し、前年同期比で増加

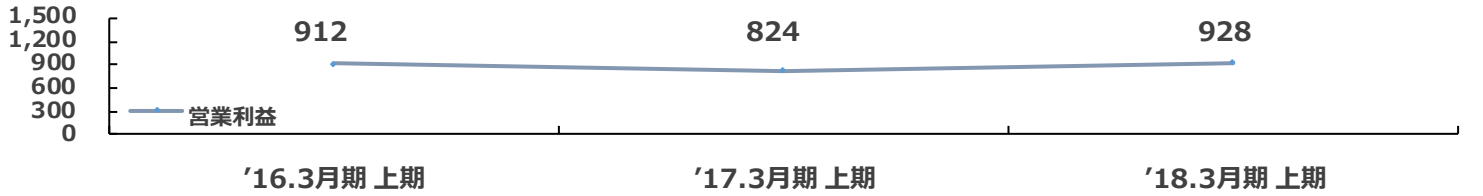
» with事業（害虫駆除部門）は、直営店、代理店ともに販売促進活動を全国的に展開したことと、主力商品である飲食店向け害虫駆除機「with（ウィズ）」をリニューアル販売し、前年同期比で増加

» アーネスト(法人向け定期清掃サービス)は既存顧客からの紹介で新規顧客が推移し前年同期比で増加

営業利益

（単位：百万円）

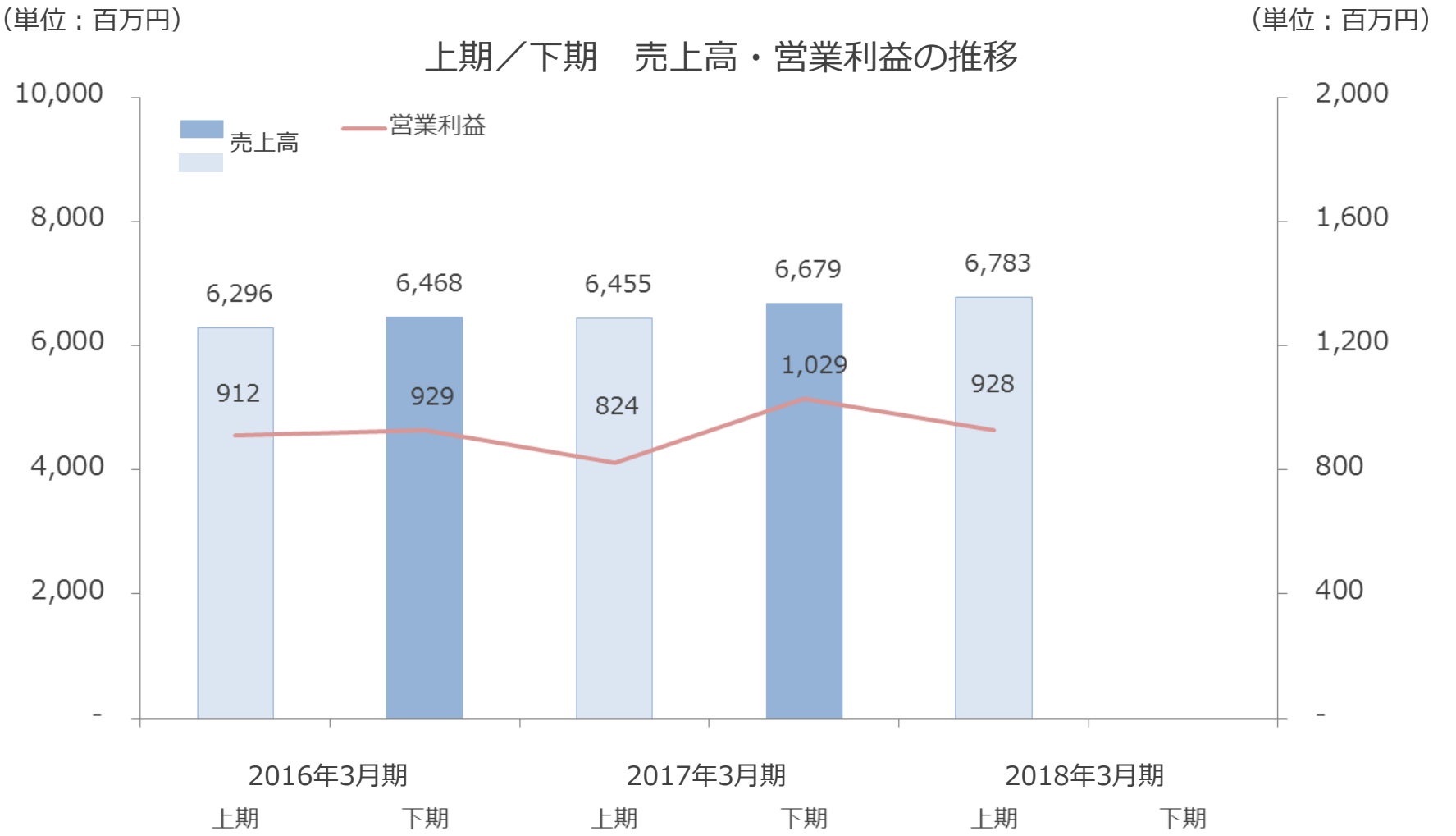
愛ライフののれん償却費0.2百万円を当セグメントに計上しております。



» 損益面では、すべての部門において、売上高が増加したことにより営業利益が前年同期比で増加

2 セグメント別業績（２）レンタル　②

（単位：百万円）

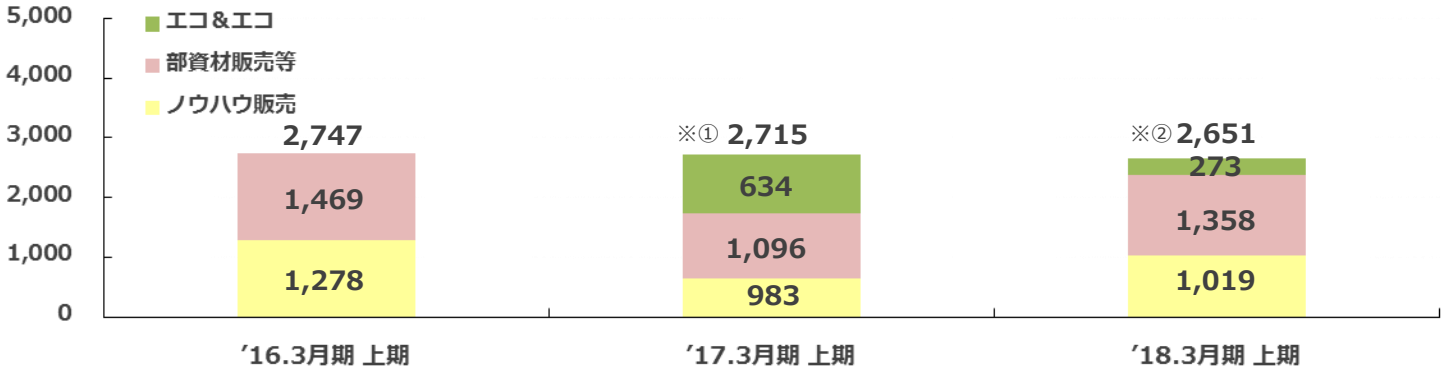


» ’18.３月期上期の営業利益は、すべての部門において売上高が増加したことにより、前年同期比で増加

2 セグメント別業績（３）建築コンサルティング事業 ①

（単位：百万円）※①セグメント間売上75百万円を含む。 ※②セグメント間売上93百万円を含む。

売上高



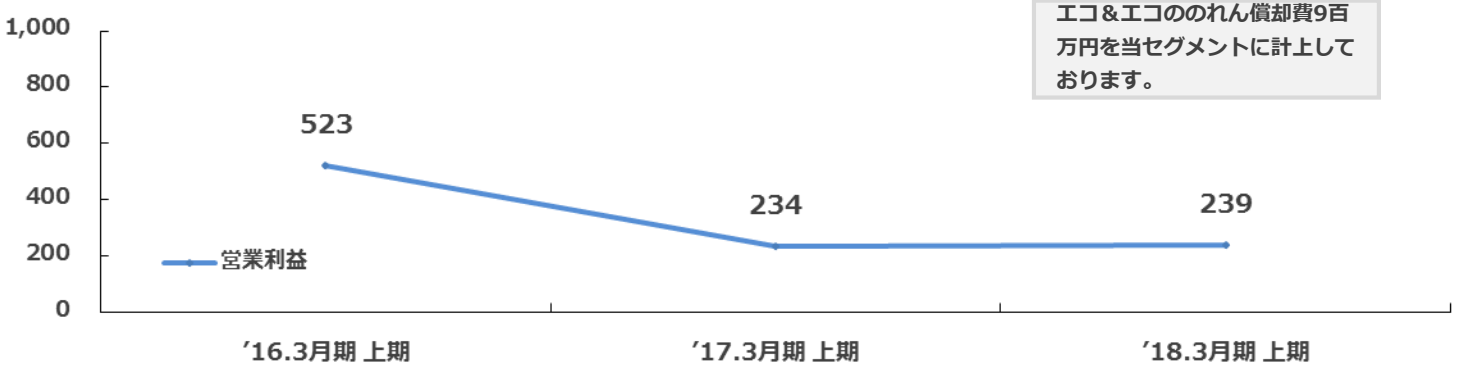
» ノウハウ販売では、取引先地場工務店向けサポート体制強化の成果が徐々に見えはじめ前年同期比で増加

» 部資材販売では、“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隣接市場での商材販売が順調に伸長し、売上高は前年同期比で大幅に増加

» エコ＆エコでは、安定した収益が見込める事業モデルへの変換を行ったことで売上高が前年同期比で大幅に減少

（単位：百万円）

営業利益

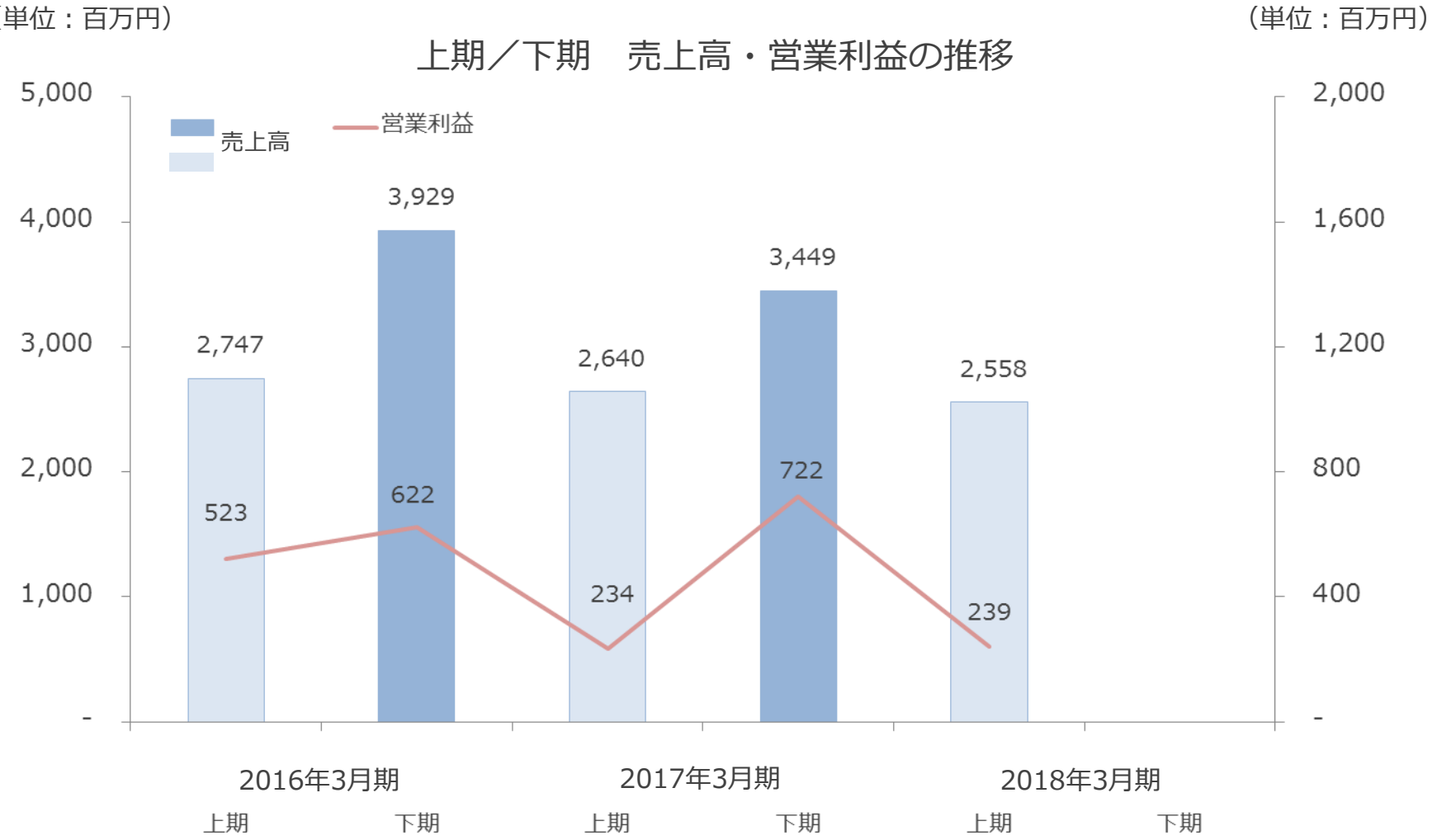


エコ＆エコののれん償却費9百万円を当セグメントに計上しております。

» 損益面では、ノウハウ販売と建築部材販売の売上高の増加に伴い、営業利益が前年同期比で微増

2 セグメント別業績（３）建築コンサルティング ②

（単位：百万円）



» ’18.３月期上期の営業利益は、ノウハウ販売と建築部材販売の売上高増加に伴い、前年同期比で増加

2 セグメント別業績（４）住宅事業 ①

【地方都市圏】 首都圏以外

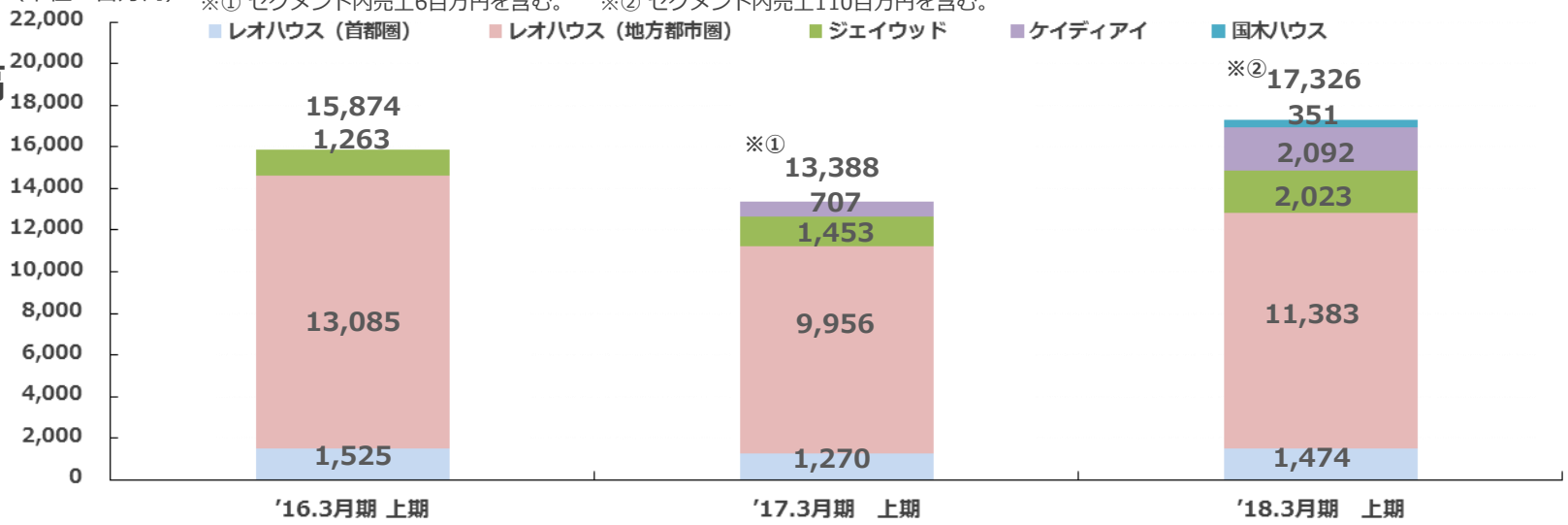
【首都圏】 東京 神奈川 千葉 埼玉

Best Communication NAC

売上高

（単位：百万円）

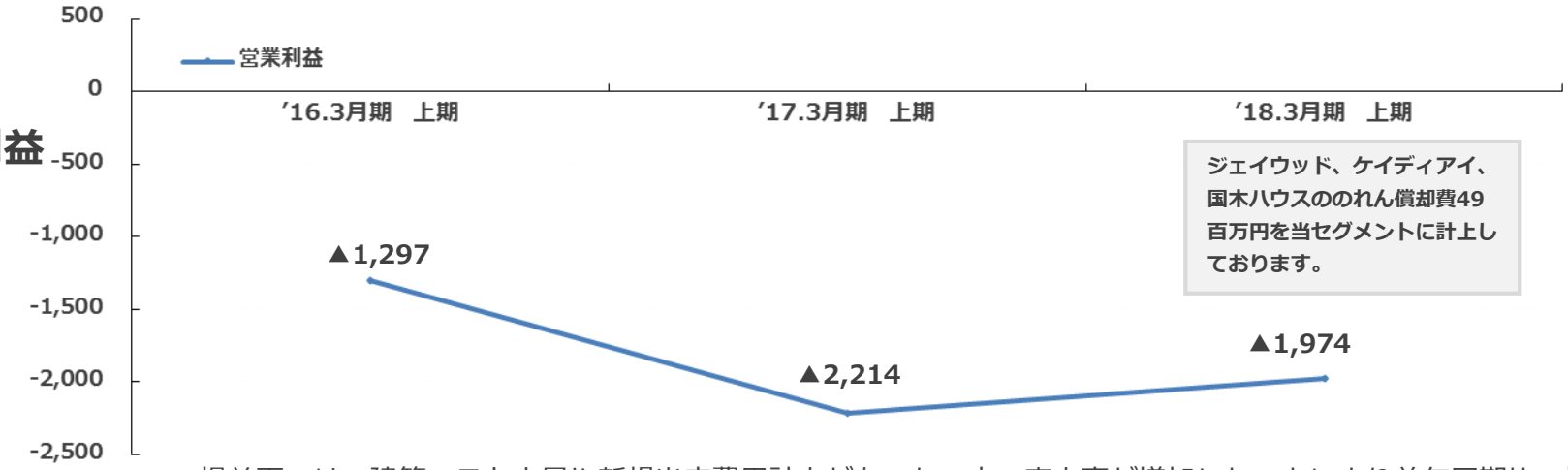
※① セグメント内売上6百万円を含む。 ※② セグメント内売上110百万円を含む。



» レオハウスとジェイウッドにおいて、平成29年3月末時点における受注残高が前年同月を上回ったことで、売上高が前年同期比で大幅に増加

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。

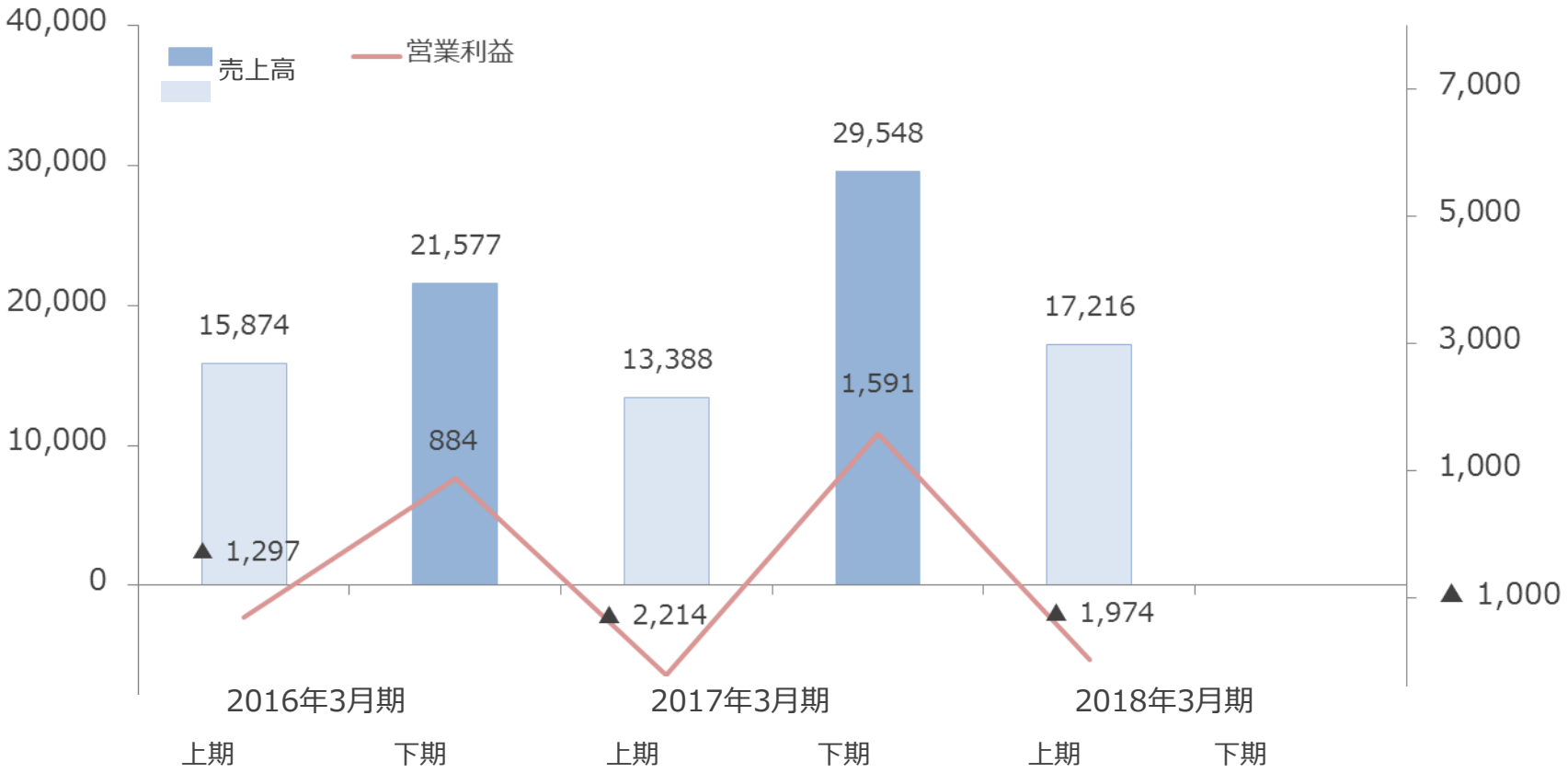
»損益面では、建築コスト上昇や新規出店費用計上があった一方、売上高が増加したことにより前年同期比で増加

2 セグメント別業績（４）住宅事業　②

（単位：百万円）

（単位：百万円）

上期／下期　売上高・営業利益の推移



» 住宅の引渡が期末に集中するため、営業利益は下半期に偏る傾向

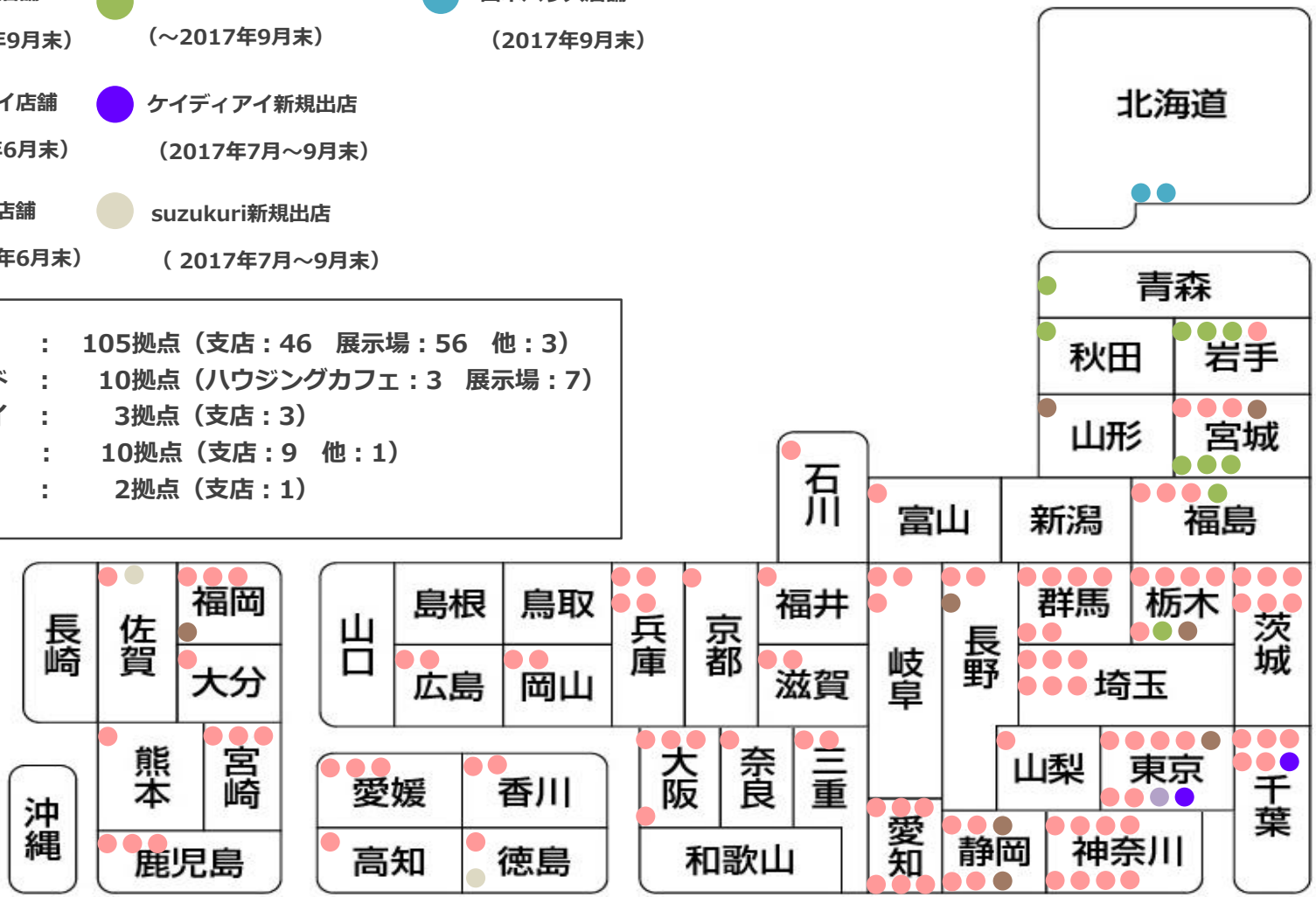
’18.３月期上期の営業利益は、売上高が増加したことにより前年同期比で増加

2 セグメント別業績（４）住宅事業　③

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）
- ケイディアイ店舗（～2017年6月末）
- ケイディアイ新規出店（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）



2 セグメント別業績（４）住宅事業　④

【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）

	2016年3月期				2017年3月期				2018年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）			
出店数	7	0	0	0	2	0	0	0	5	0		
店舗計	※2 109	※3 108	108	※4 105	※5 105	105	105	105	※6 105	105		

※1　販売単価は追加・外構工事を除いた金額

※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

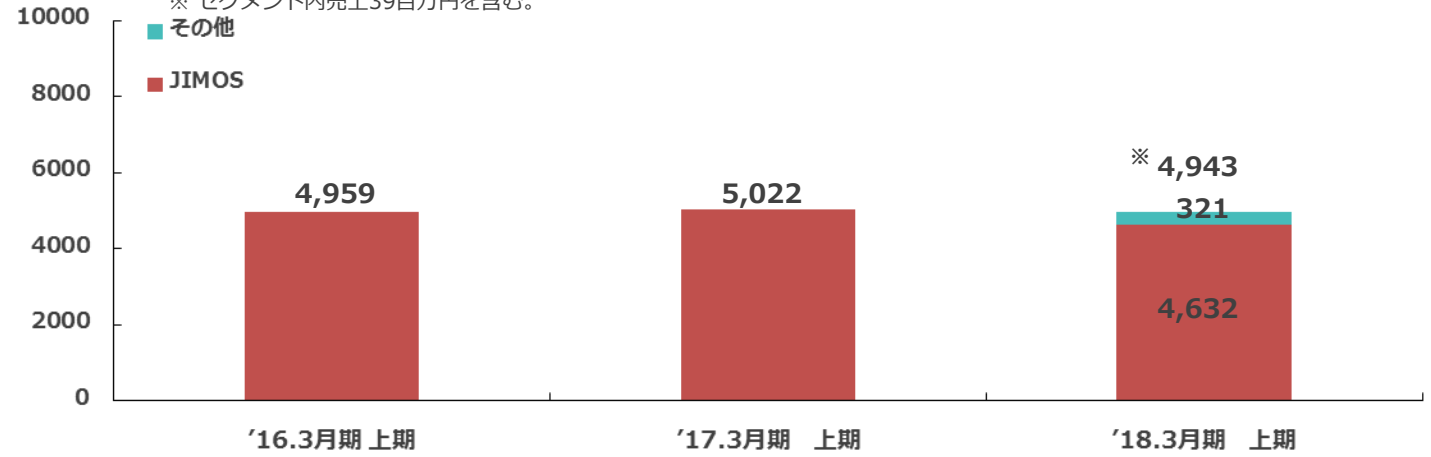
※5　支店統廃合により▲2

※6　suzukuriへのブランドチェンジにより▲5

2 セグメント別業績（５）通販事業　①

売上高

（単位：百万円）

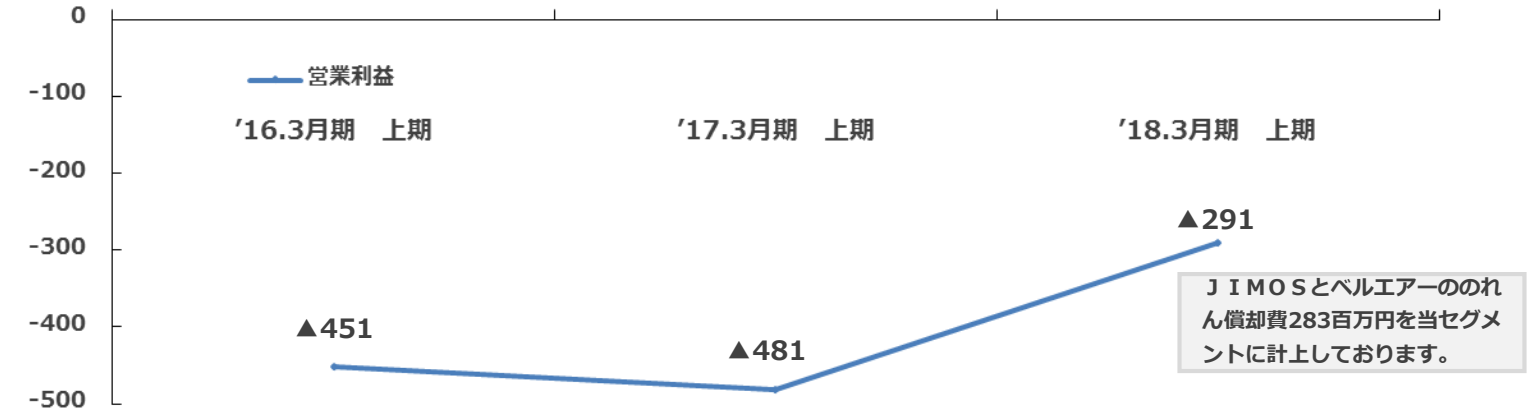


» マキアレイベルは、新規顧客数は増加したものの、既存顧客からの注文が伸びず売上高が前年同期比で減少

» Coyoriは、新規顧客数が順調に増加した一方で、顧客売上単価が伸び悩み売上高が前年同期比で減少

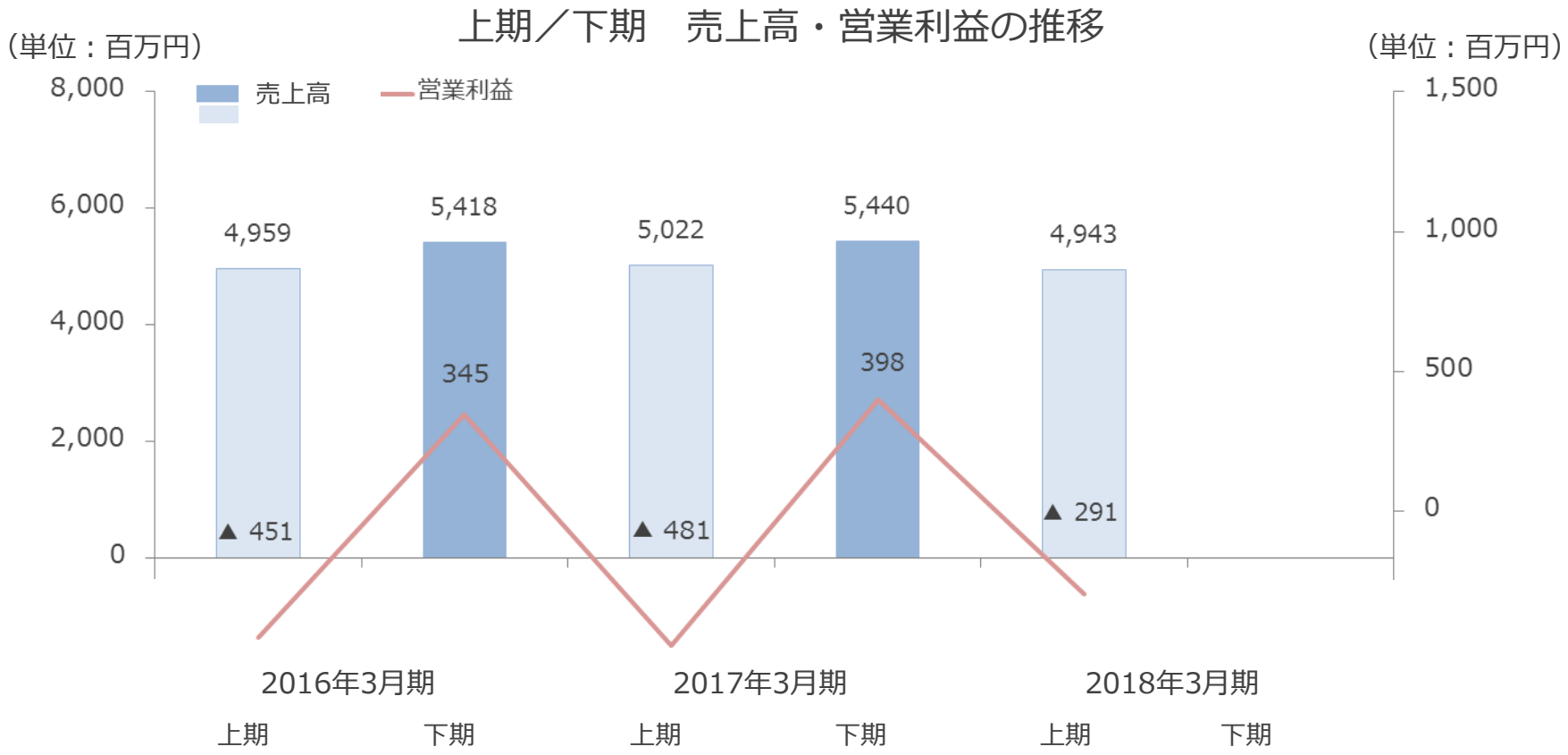
営業利益

（単位：百万円）



» 損益面では、引き続き広告宣伝費及び販売促進費の適正化を図ったことにより、営業利益は増加

2 セグメント別業績（５）通販事業　②



» 上期に販促費を増加　　下期に売上高・営業利益が高まる傾向

» のれん償却費を当セグメントに計上しており、損益面ではマイナスとなる。

3. 通期予想修正

3 2017年3月期 通期：業績予想の修正（連結）

（単位：百万円）

	2018年3月期 予想（11月10日公表）	修正予想比		2017年3月期 実績
		2018年3月期 予想（5月12日公表）	修正差額分	
売上高	94,100	96,300	▲ 2.3%	85,901
営業利益	2,000	2,000	–	756
経常利益	2,050	2,050	–	793
親会社株主に帰属する当期純利益	550	850	▲ 35.3%	415
EPS	32.74円	50.62円	▲ 17.88円	24.65円
年間配当	37円	37円	–	27円

【修正のポイント】

» 売上高は、売上単価の大きい住宅事業における着工状況・受注状況の進捗状況を踏まえ、下方修正。

» 営業利益・経常利益は、各事業分野において販売管理費の適正化を図っていることとレンタル事業等の増加をふまえ、据え置き。

» 親会社株主に帰属する当期純利益は、住宅事業における不採算店舗の固定資産に対する減損損失の計上に伴い、下方修正。

3 セグメント別：通期売上高の予想

（単位：百万円）

売上高	2018年3月期 予想（11月10日公表）	修正予想比		2017年3月期 実績
		2018年3月期 予想（7月3日公表）	修正差額分	
クリクラ	13,500	13,500	－	13,293
レンタル	13,600	13,600	－	13,135
建築コンサル	6,200	6,200	－	6,089
住宅事業	50,000	52,000	▲ 4.0%	42,936
通販事業	10,800	11,000	▲ 1.9%	10,463
合計	94,100	96,300	▲ 2.3%	85,901

» 住宅事業では、注文住宅などの持家に関する新設住宅着工戸数が弱含みで推移していることや第２四半期連結累計期間での受注数・受注残が前年同期比で減少していることをふまえ、売上高の予想を減額

» 通販事業では、既存顧客からの注文数鈍化と顧客売上単価の低下をふまえ、売上高の予想を減額

3 セグメント別：通期営業利益の予想

（単位：百万円）

営業利益	2018年3月期 予想（11月10日公表）	修正予想比		2017年3月期 実績
		2018年3月期 予想（7月3日公表）	修正差額分	
クリクラ	500 (3.7%)	300 (2.2%)	+ 200 (+ 1.5%)	274 (2.1%)
レンタル	2,000 (14.7%)	1,800 (13.2%)	+ 200 (+ 1.5%)	1,853 (14.1%)
建築コンサルティング事業	900 (14.5%)	900 (14.5%)	–	956 (15.7%)
住宅事業	▲ 200 (▲ 0.4%)	650 (1.3%)	▲ 850 (▲ 1.7%)	▲ 622 (▲ 1.5%)
通販事業	100 (0.9%)	50 (0.5%)	+ 50 (+ 0.4)	▲ 457 (▲ 4.4%)
全社費用等（新規・M&Aを含む）	▲ 1,300	▲ 1,700	+ 400	▲ 1,247
合計	2,000 (2.1%)	2,000 (2.1%)	–	756 (0.9%)

※　カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率です。

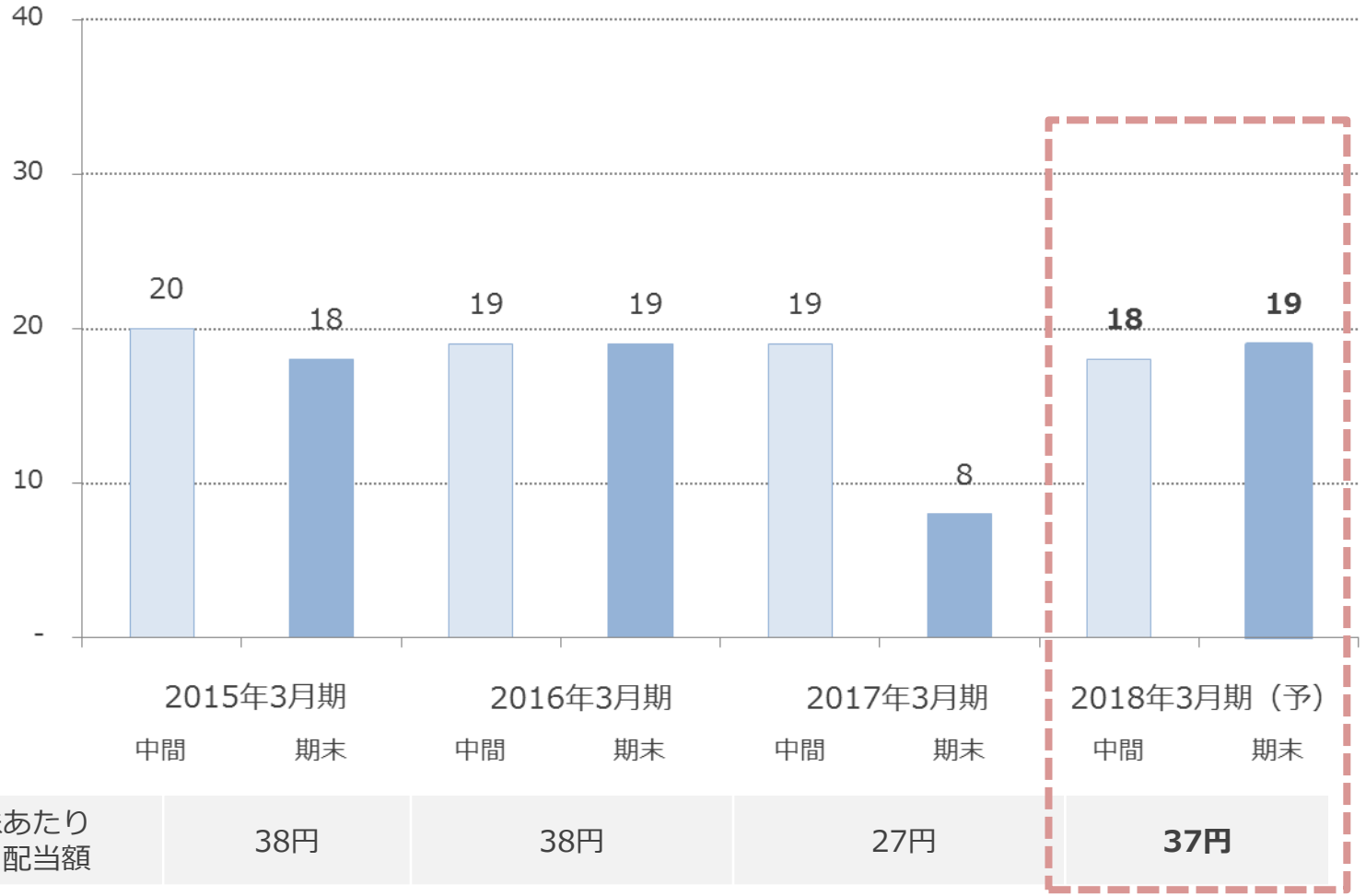
» 住宅事業では、予想売上高の減少と建築コストの増加が影響し、営業利益の予想を減額

４．配当計画

4 配当方針：純資産配当率(DOE)４％

※ 2017年3月期より「配当性向100%以内」の前提条件を付与

（単位：円）



１株あたり年間配当額	38円	38円	27円	**37円**

» 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円の予定です。

5. 補足資料

会社概要と事業紹介

5 会社概要

（2017年9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
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	■ 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	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）
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　（一単元：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 沿革

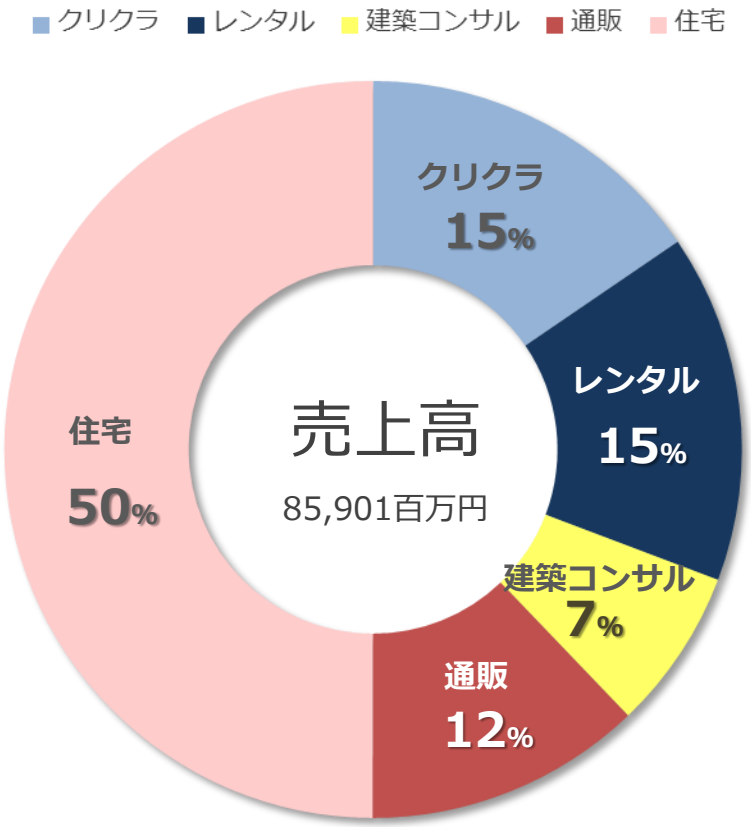
1971年 5月	東京都町田市に株式会社ダスキン鶴川設立
1977年 8月	株式会社ナックに商号変更
1995年 9月	日本証券業協会（現：JASDAQ）に店頭登録
1997年 1月	東京証券取引所市場第二部上場
1999年 9月	東京証券取引所市場第一部指定
2001年 12月	宅配水事業「クリクラ」に進出
2002年 2月	連結子会社（現・株式会社レオハウス）で住宅事業に進出
2010年 3月	創業 40周年、売上高 500億円達成
2012年 3月	株式会社 アーネストを子会社化
2013年 7月	株式会社 JIMOSを子会社化 株式会社ジェイウッドを子会社化
2015年 4月	クリクラ本庄工場新設
2015年 9月	株式会社エコ＆エコを子会社化
2016年 5月	株式会社ケイディアイを子会社化
2016年 12月	株式会社ベルエアーを子会社化
2017年 4月	株式会社suzukuriで住宅事業を開始
2017年 6月	株式会社ACCを設立　※ アクアクララ株式会社との合弁会社
2017年 6月	株式会社国木ハウスを子会社化
2017年 9月	株式会社愛ライフを子会社化

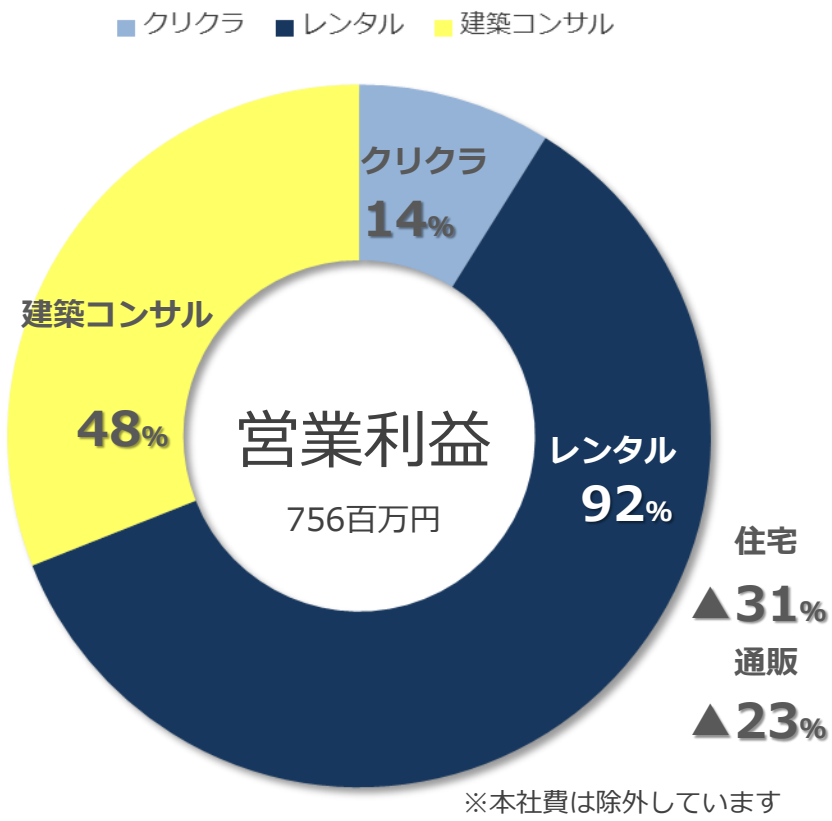
5 各事業の市場におけるポジショニング

（2017年3月末 現在）

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

5 売上高・営業利益構成比（17.3期実績）





※本社費は除外しています

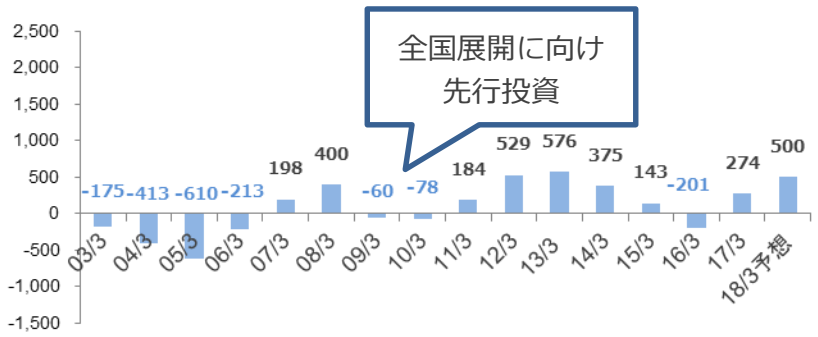
売上高営業利益率

クリクラ	レンタル	建築ｺﾝｻﾙ	通販	住宅	全社
2.1%	14.1%	15.7%	▲4.4%	▲1.5%	1.3%

5 セグメント別営業利益の推移

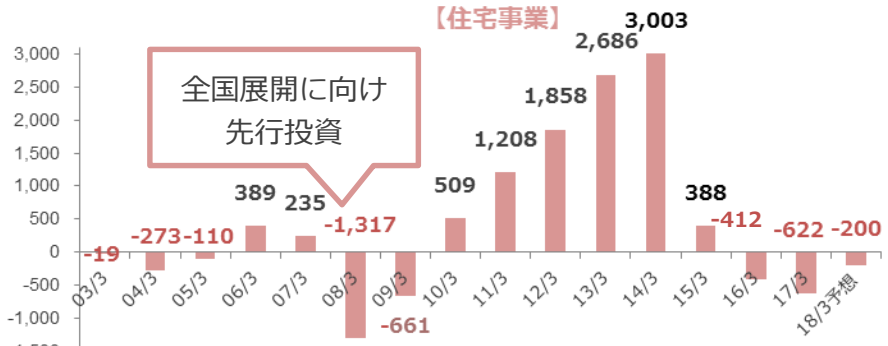
（百万円）

【クリクラ事業】



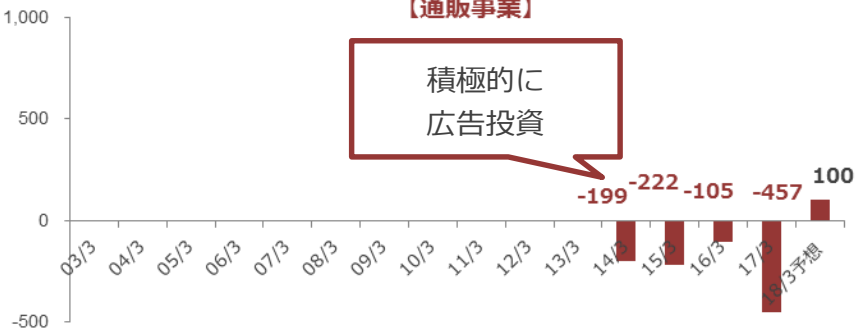
（百万円）

【住宅事業】



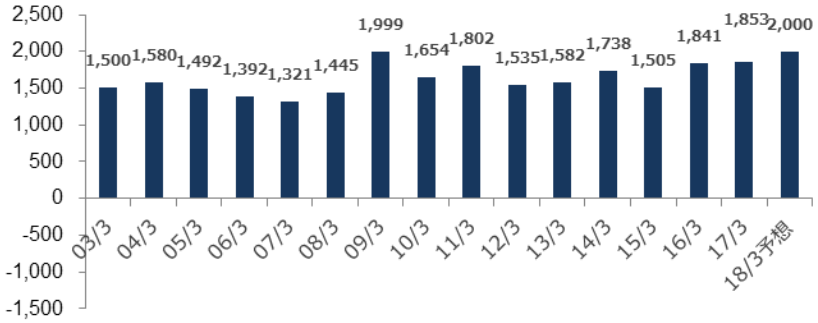
（百万円）

【通販事業】



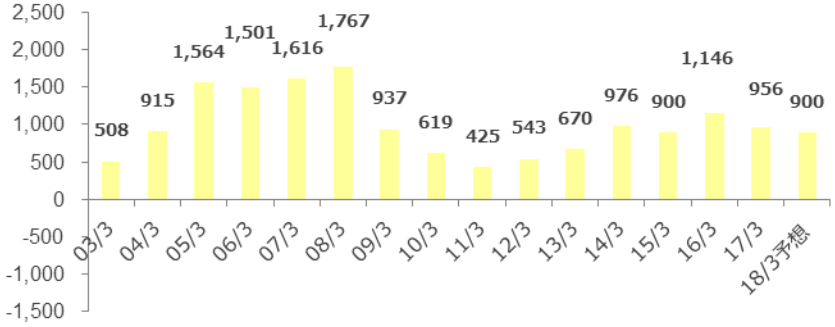
（百万円）

【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。