

Business Report

第 53 期 [2024年3月期]

中間 株主通信 2023.4.1 → 2023.9.30

CONTENTS

- 01 TOP MESSAGE
- 02 連結業績ハイライト
- 03 業績ハイライト
- 05 TOPICS
- 07 中小工務店DX推進
- 08 ナックグループと地域のつながり
- 09 DATA
- 10 株主優待

TOP MESSAGE

多様化する顧客ニーズに向けた 戦略的投資を実行してまいります。

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当第2四半期連結累計期間では、経済活動の正常化や歴史的な猛暑が後押しとなり、緩やかな回復傾向を見せた一方、原材料費・エネルギー価格高騰が常態化しつつある外部環境により、依然として先行き不透明な状況が続いています。

当社は2025年3月期を最終年度とする5カ年中期経営計画を掲げており、4年目にあたる当期は、最終年度目標達成とその先の事業成長を図る上で重要な年となります。

このような投資回収フェーズにおいても、お客様との“face to face”を強みとするビジネススタイルを活かし、業界トレンドや消費者ニーズを分析した商品開発を積極的に行い、さらなる投資を進めております。

また、事業拡大と成長を目的にダスキン社と当社との間で新たに発足した“共同プロジェクト”を通して、顧客数及び売上高拡大に繋げていく所存です。

株主・投資家の皆様におかれましては、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

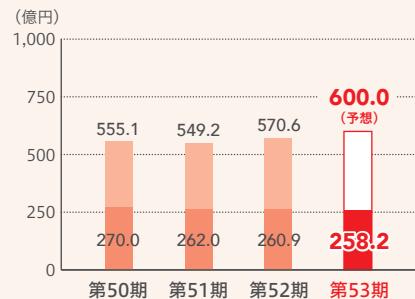
代表取締役社長 吉村 寛



連結業績ハイライト

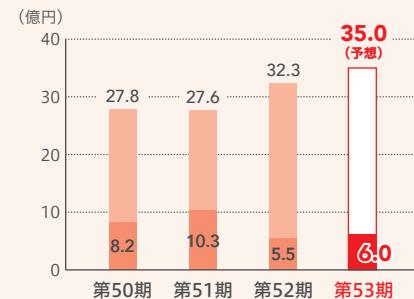
連結売上高

258億28百万円



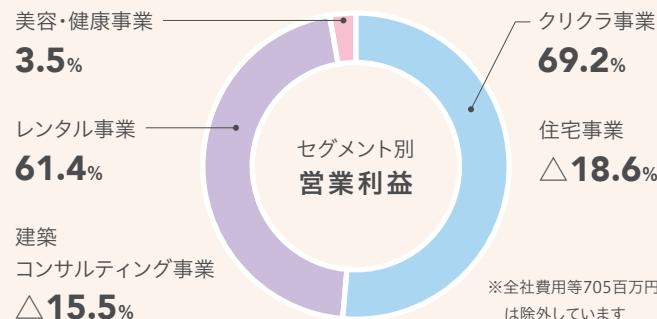
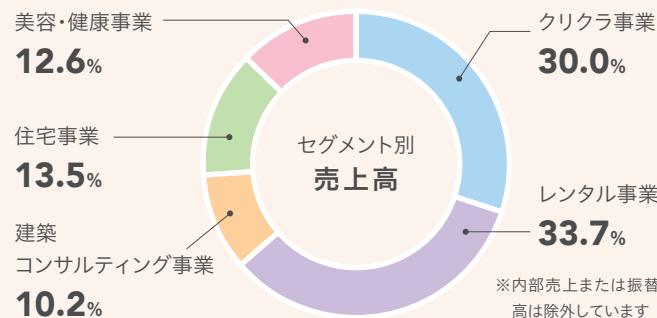
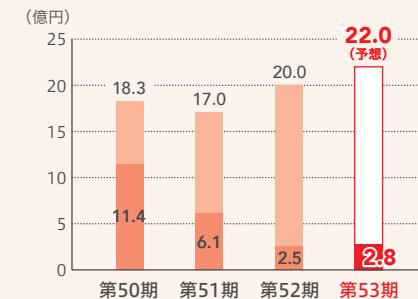
連結営業利益

6億9百万円



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

2億80百万円



POINT

売上高

クリクラ 猛暑による水需要の増加、及び前年度に実施したクリクラボトルの値上げにより増加

建築コンサルティング 審査完了に時間を要する補助金対象商品の販売割合増加により、第2四半期に売上計上されず減少

営業利益

クリクラ 猛暑や値上げにより、直営及び加盟店の両部門において売上高が増加したことにより大幅に増加

建築コンサルティング 売上総利益率の高いコンサルティング部門における売上高減少により営業損失が拡大

親会社株主に帰属する四半期純利益

営業利益の増加に伴い増加

業績ハイライト

※各セグメントの営業損益のほかに、各セグメントに帰属しない全社費用等705百万円があります。
※文章中の決算数値の比較は前年同期比となります。



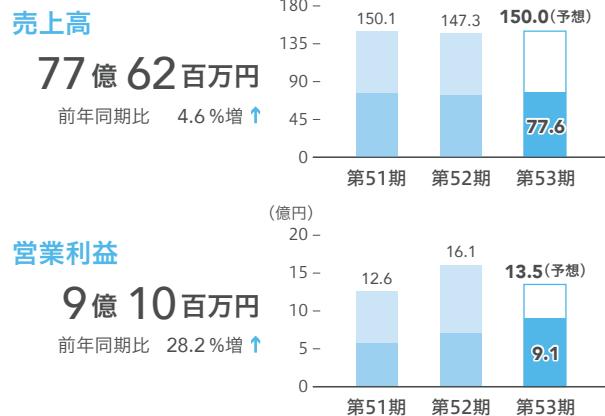
財務諸表など詳細はこちらをご覧ください。
<https://www.nacoo.com/ir/library/index.html>



クリクラ事業

[売上高] 直営部門では、猛暑による水需要の増加や前年度に実施したクリクラボトルの値上げにより増収。加盟店部門では、前年同期と比較して顧客件数は減少しているものの、直営部門と同じくクリクラボトルの値上げの影響により増収。事業全体として増収となりました。

[営業損益] 猛暑による水需要の増加に加え、値上げによる増収が寄与し、増益となりました。



レンタル事業

[売上高] ダスキン事業でのケアサービス部門・ヘルスレント部門における事業拡大、夏場のエアコン清掃の需要増加により増収。ウィズ事業では主要顧客である飲食店への納品率が回復に向かい増収。(株)アーネストでは感染症関連事業の受注が減少し減収。事業全体として増収となりました。

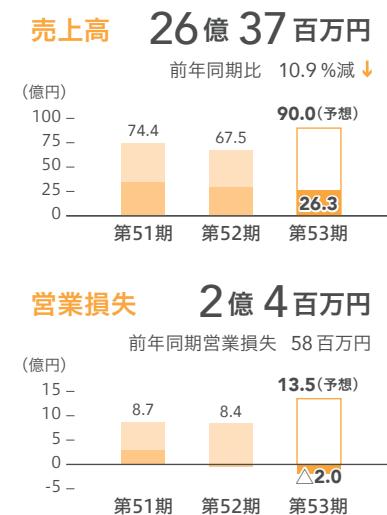
[営業損益] ダスキン事業・ウィズ事業で売上高が増加するも、(株)アーネストの売上高減少が影響し、減益となりました。



建築コンサルティング事業

[売上高] コンサル部門では審査完了に時間を要する補助金対象商品の販売割合増加により、第2四半期に売上計上されず減少。ナックハウスパートナー(株)では半導体不足の緩和に伴い商材供給が安定したため増収。事業全体として減収となりました。

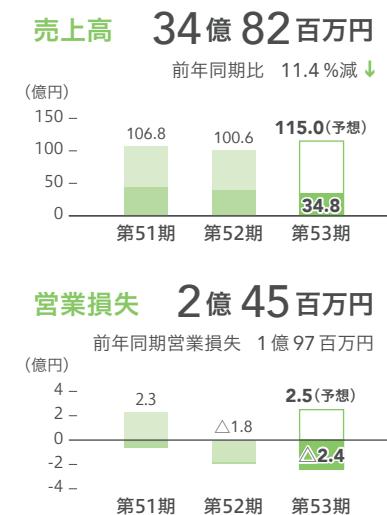
[営業損益] 利益率の高いコンサル部門での売上高減少に伴い損失拡大となりました。



住宅事業

[売上高] (株)ケイディアでは不動産市場全体の鈍化により、販売戸数が伸び悩み減収。(株)ジェイウッドでは資材高騰を販売価格に転嫁したことで販売単価が上昇したものの、完工棟数が減少し減収。事業全体として減収しました。

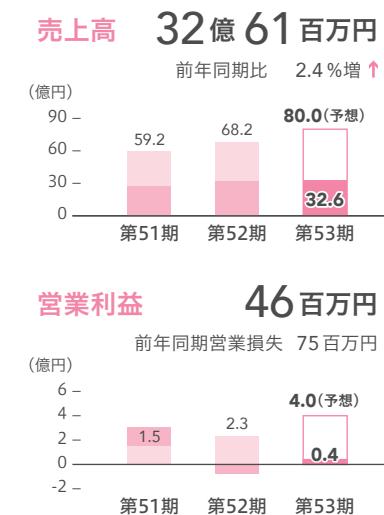
[営業損益] 土地価格や建築部材の仕入れ費用上昇により損失計上となりました。



美容・健康事業

[売上高] (株)JIMOSでは新ブランドの販売好調と新規顧客獲得が順調に推移し増収。(株)トレミーでは、化粧品市場回復に伴う既存顧客からの受注増加により増収。事業全体として増収しました。

[営業損益] (株)トレミーの売上高増加に加え、販売費及び一般管理費の抑制が寄与し増益となりました。



浄水型ウォーターサーバー「feel free」から
サブスクモデルの「putio(プティオ)」が新登場

TOPICS
クリクラ事業



feel free

詳しくはこちら
feel free 特設サイト



putio
プティオ

詳しくはこちら
putio 特設サイト



日本のウォーターサーバー市場の顧客数は482万台(2022年)*と、この15年で約7倍にのびます。クリクラは12年連続でお客様満足度No.1を獲得するなど、たくさんの方々に愛されてまいりました。

クリクラ事業では、ボトルを定期的にお届けする宅配型と、家庭の水道水をろ過する浄水型を展開しています。昨今の需要急増を受け、このたび“浄水型”と“卓上型”を併せ持つウォーターサーバー、「feel free putio」を新たなラインナップとして追加しました。

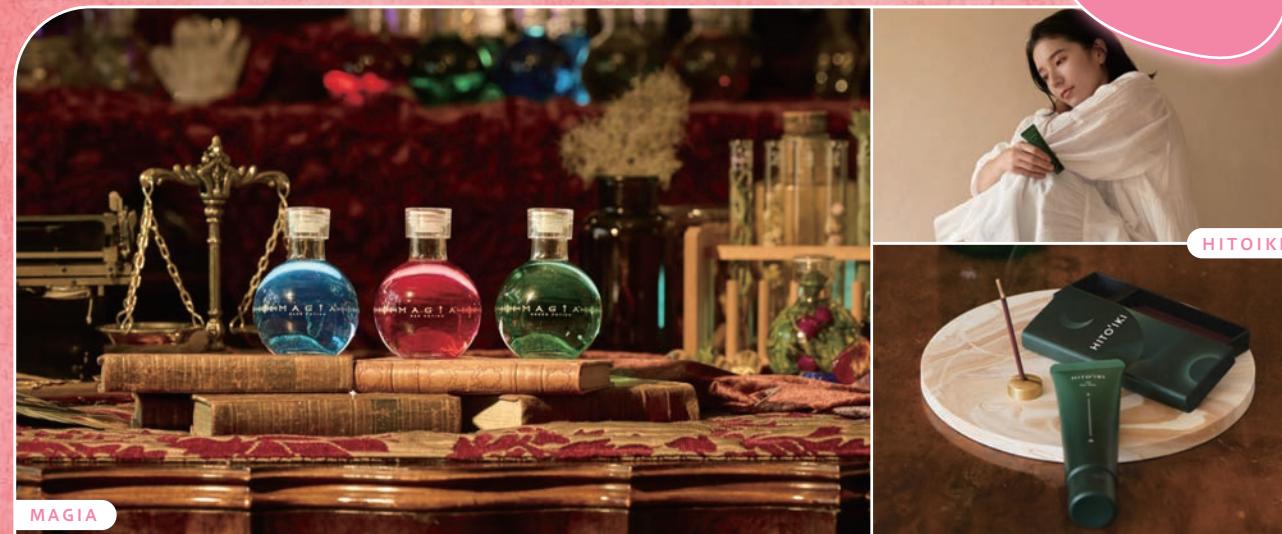
「feel free」は1回の給水で6L使用できるため、日々の

料理やお子様のミルクなど、主にファミリー層の方にご利用いただいています。一方「putio」のターゲットは、単身・高齢者世帯です。重いボトルの交換がなく、省スペースで少量からご使用いただけるため、QOL向上につながる製品となっています。また、サーバーレンタル費のみのサブスクモデルという点に加え、半年に1度フィルターを交換、年に1度本体を洗浄済みのサーバーと交換するなど、利便性・水の安全性にもとことんこだわりました。「クリクラあんしん宣言」のもと、今後も宅配・浄水型ともに満足いただけるサービス開発に取り組んでまいります。

※日本宅配水・サーバー協会調べ

アフターコロナで復調機運が高まる化粧品業界
多様化するニーズにお応えする新ブランド・新ライン登場

TOPICS
美容・健康事業



MAGIA

詳しくはこちら
MAGIA 特設サイト



HITOIKI
by Coyori

詳しくはこちら
Coyori 公式サイト



HITOIKIは、LINEギフトショップでも購入可能です。

新型コロナの5類移行に伴う外出機会の増加やインバウンド需要の回復により、化粧品需要が急増しています。そのような中、化粧品通販を行うJIMOSでは、新ブランド「MAGIA」と既存ブランド「Coyori」内の新ライン「HITOIKI」の展開を開始しました。

「MAGIA」は、ゲームの世界から“異世界転生したコスメ”で日常にワクワク感を与えることをコンセプトとしたブランドです。人気コスプレイヤー「えなこ」とのタイアップが実現し、ブランドの世界観を表現するオリジナル衣装にコスプレしたえなこが「MAGIA」を盛り上げます。今後は

ゲーム会社とのコラボ商品も視野に入れ、新たな顧客層へのアプローチを強化してまいります。

「HITOIKI」は、多様なコミュニティの中で様々な顔を持つ女性に、自分だけの“ひといきつく時間”を贈る新ラインです。第1弾では睡眠前に肌と心を調えるバームクリームが登場。日本人の理想の皮脂を目指してブレンドした植物オイルと京都の老舗香木店が調香した香りで、1日の終わりにほっとする“ひといき”時間を提供します。

今後も生活スタイルの変化に合わせた商品展開を通じ、お客様に寄り添った価値ある提案を行ってまいります。

建築コンサル
ティング事業
の

中小工務店 DX推進

当社は「住まいを通じ豊かな未来を創造する」をミッションに、さまざまなソリューションを開発・提供してまいりました。工務店の先にいるエンドユーザーのQOL向上に向け、今回は経営支援ノウハウを活かしたDXの取り組みをご紹介します。

社会的な背景 少子高齢化による人手不足・着工棟数の減少、工務店の高齢化

少子化の波は、建設業界にも及びます。特に、人手不足によって売上が減少している企業は年々増加しています。さらに、大手ハウスメーカーの着工棟数も伸び悩んでいる上、工務店の高齢化によりマンパワーでの経営も難しくなっています。

ナックは中小工務店の課題を、このようなDXで解決します。



デジタル媒体での集客

エンドユーザーは、主にインターネットから工務店の情報を集めます。SNSの投稿分析をはじめ、当社のHP作成キットは多くの会員工務店に導入いただきました。また、AIによる最適な住宅ローンの提案、時間や場所を選ばないメタバース展示場など、施工事例いらずのWeb上での集客をサポートします。



光熱費や環境への配慮

電気料金の高騰で、太陽光発電のニーズが高まっています。当社では、定額で太陽光発電システムを使用できるパッケージや、メタバースで環境対応住宅を見学する3Dウォークスルーを提供しています。これらは工務店の住宅販売価格を抑えるだけでなく、減額分のオプションを提案する機会にもつながります。



資材・経営コスト低減

コロナ禍や世界情勢の影響で資材が高騰するなか、当社は高品質な資材を共同購入するサービスを提供しています。さらに、アナログ業務や経営状況を管理するクラウドシステムに加え、4,000社以上の会員工務店と予算を比較するオリジナルのツールもご用意。現実的・安定的な利益構造をつくります。

新商品「i-Style」をメディア向けに発表しました

「i-Style」は、モデルハウスを持たずに年間50棟を受注、約15億円を売り上げる、i-Style Designのノウハウを詰め込んだパッケージ商品です。今回の発表会を機に、今後は他事業部でもメディアを活用したPRを強化してまいります。

ナックグループと地域のつながり

創業以来、お客様との“face to face”を通じて、暮らしに役立つサービスを生み出してきた私達は、ビジネスの根幹である「地域社会」への貢献は必要不可欠と考えています。地域コミュニティのサポートや地域課題の解決に取り組むことで、企業価値向上や地域活性化を目指してまいります。

クリクラとゆかりのある三豊市へ 企業版ふるさと納税の実施

ナックより

香川県三豊市にはクリクラのコールセンターを構えており、かねてより交流がありました。お子様を持つご家庭にサービスを提供するナックとして、スポーツを通じて地域活性化や子供達の夢を実現するプロジェクトに共感し、企業版ふるさと納税を活用した支援を実施しました。今年10月には、プロジェクトの一環である宝山湖ボールパークが完成し、オープニングセレモニーが開催されました。



長崎県壱岐市と パートナーシップ協定を締結

ナックハウスパートナーより

「自治体SDGsモデル事業」に選定された壱岐市の構想に共感し、「テレワークセンター開設」や「壱岐工務店会へのセミナー開催」などに取り組んでいます。引き続き、協定を通して地方の持続可能な未来を共に創造してまいります。



自社住宅展示場で 地域交流イベント「マルシェ」開催

ジェイウッドより

暮らしや家づくりを考えるきっかけとなるよう、宮城県仙台市にあるジェイウッド住宅展示場にてマルシェを開催しています。地域に根付く住宅会社として、今後も地元の方とのコミュニティを築く場を大切にまいります。



DATA

● 会社情報 (2023年9月30日現在)

商号：株式会社ナック(英文名 NAC CO.,LTD.)
 所在地：〒163-0675 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル42階
 資本金：6,729,493,750円
 従業員数：連結1,628名(パート・アルバイトは除く)
 設立年月日：1971年5月20日
 連結子会社：株式会社クリクラ長崎(宅配水「クリクラ」の販売)
 株式会社アーネスト(ビルメンテナンス事業等)
 株式会社キャンズ(原状回復工事)
 ナックハウスパートナー株式会社(住宅FC・省エネ部資材の販売施工)^{※1}
 株式会社ケイディアイ(分譲・注文住宅)
 株式会社ジェイウッド(注文住宅の建築請負)
 株式会社ナックライフパートナーズ(金融業)
 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)

上場証券取引所：東京証券取引所プライム市場 証券コード9788

● 株式の状況 (2023年9月30日現在)

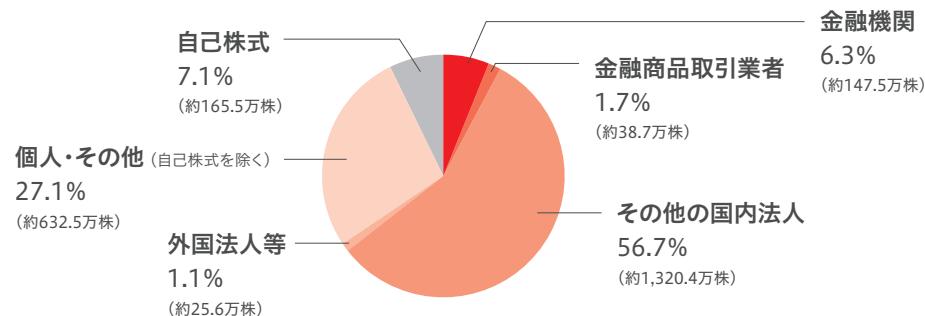
○ 発行可能株式総数
43,000,000株

○ 発行済株式総数
23,306,750株

○ 株主数
14,417名

※自己名義株式を除く総株主数

○ 所有者別株式分布状況



● 役員一覧 (2023年9月30日現在)

代表取締役社長：吉村 寛
 取締役 役：川上 裕也
 取締役 役：小磯 雄一郎
 取締役 役：脇本 和好
 取締役 役：大場 直樹
 取締役 役：熊本 浩明(公認会計士)^{※2}
 取締役 役：宮島 賢一^{※2}
 取締役 役：中畑 裕子^{※2}
 常勤監査役：潤間 正弘
 監査役：大和田 徹(税理士)^{※3}
 監査役：松尾 浩順(税理士)^{※3}

※1 2023年4月1日よりナックススマートエネルギー株式会社とエースホーム株式会社が吸収合併し社名変更
 ※2 会社法第2条第15号に定める社外取締役
 ※3 会社法第2条第16号に定める社外監査役

株主優待

当社株式100株以上を保有されている株主様へ(2023年3月31日現在、株主名簿に記録された方) /

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

当社では、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社事業に対するご理解をより深めていただくことを目的として、「株主優待制度」を実施しております。

贈呈時期 | 2023年7月上旬

送付先 | 2023年3月31日現在の当社株主名簿に記録されたご住所に順次送付しました。



詳しくはこちら
<https://www.tofu-moritaya.com>

豆乳せっけん 自然生活(100g)

天然由来成分100%の豆乳せっけん。弾力のあるもちり泡で、洗い上がりはしっとりなめらかな肌へ。

POINT |
昔ながらの「釜炊き搾練り製法」で美容成分たっぷり配合!



POINT |
低糖質・高たんぱく質で食物繊維も豊富に含有!



豆乳よーぐるとぱっく 玉の輿(150g)

当ブランド内人気No.1の“塗るパック”。5分待つて流すだけで、しっとりうるぶる肌へ。

盛田屋の大豆麺 (40g×2玉)

豆腐屋のこだわりから生まれた大豆麺。大豆の栄養を凝縮した麺で、楽しく美味しく健康に。

● 株主還元

当社の利益配分につきましては、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部保留を確保しつつ、積極的に利益還元を行うことを基本方針としています。

配当方針 | 純資産配当率(DOE)4%かつ配当性向100%以内

当中間期
10円
期末配当(予想)
32円

| 1株あたりの配当金の推移(円)



● 株主メモ

事業年度：4月1日から翌3月31日まで

定時株主総会：6月中

基準日：3月31日

中間配当基準日：9月30日

単元株式数：100株

株主名簿管理人：三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関

同連絡先：三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1 Tel 0120-232-711 (通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

上場証券取引所：東京証券取引所 プライム市場

公告掲載URL：<https://www.nacoo.com/>

※ただし、やむを得ない事由により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に公告いたします。

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵送物送付先	お取引口座を開設されている証券口座へお問い合わせください。	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
お問い合わせ先		Tel 0120-232-711 (通話料無料) 平日9時～17時
各種手続きお取扱店 住所変更、株主配当金 受取り方法の変更等		特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
未払配当金のお支払	三菱UFJ信託銀行本店	
注 意	支払明細発行につきましては、上の「特別口座の場合」の郵送物送付先・お問い合わせ先・各種手続きお取扱店をご利用ください。なお、特別口座では単元未満の株式の買取以外の株式売買はできません。証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続きを行っていただく必要があります。	

※確定申告の際には、同封の配当金計算書をご利用いただけます。株式数比例配分方式を選択された株主様については、お取引のある証券会社にご確認ください。