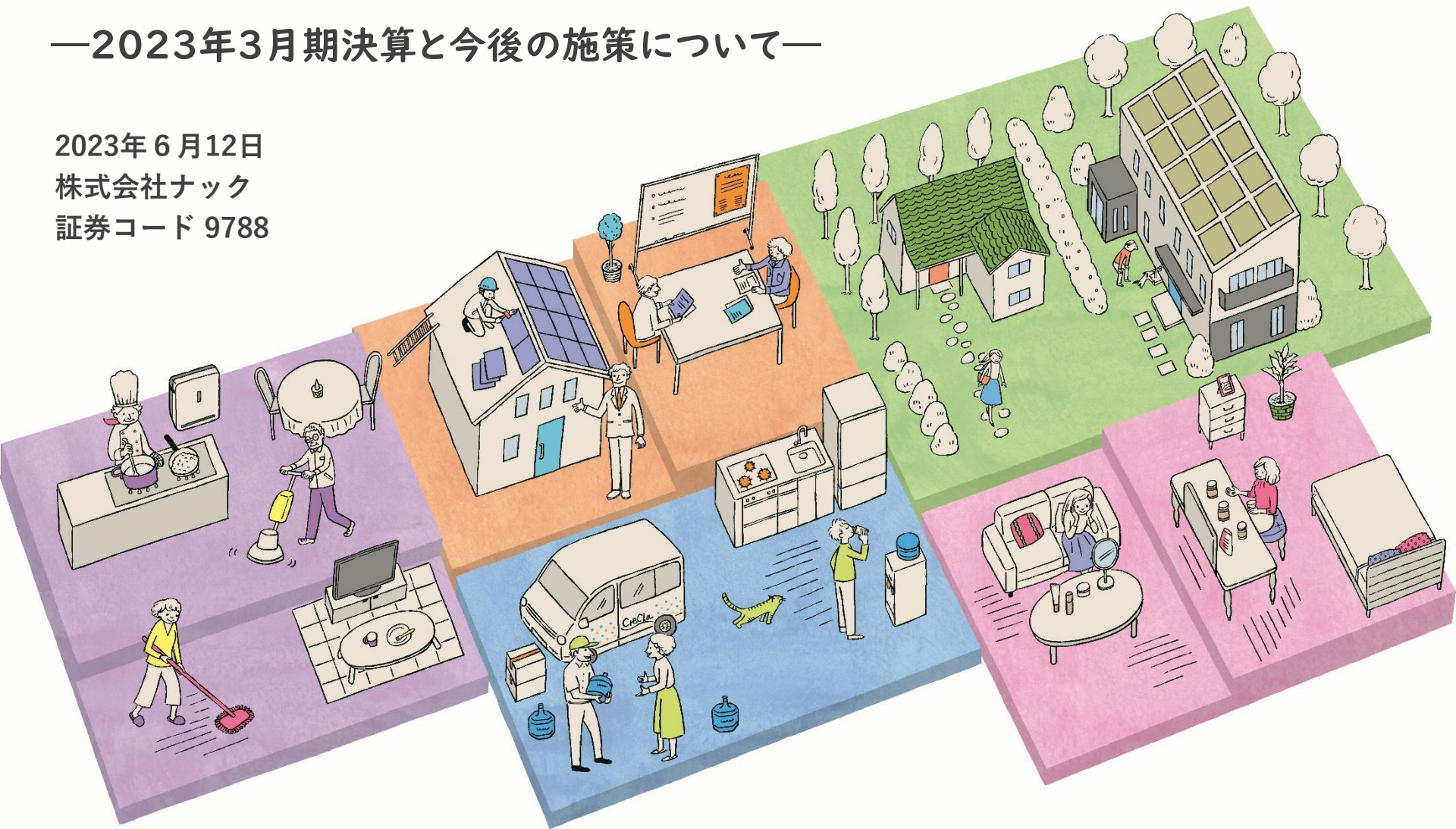


2023年6月 IR説明会

—2023年3月期決算と今後の施策について—

2023年6月12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 2023年 3 月期業績

03 中期経営計画2025

04 業績予想

05 配当方針

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 2023年 3 月期業績

03 中期経営計画2025

04 業績予想

05 配当方針

■ 会社概要 ※2023年6月12日現在

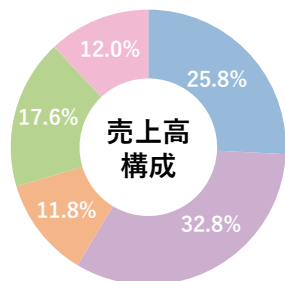
商号 株式会社ナック (NAC CO., LTD.)

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42階

設立 1971年5月20日

拠点数
148拠点連結子会社数
12社

暮らしラクラク♪ ナック



▶ 美容・健康事業

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

▶ 住宅事業

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
株ジェイウッドが
株国木ハウスを
吸収合併

▶ クリクラ事業

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

▶ 建築コンサルティング事業

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)が
ナックス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(株)
に社名変更

▶ レンタル事業

1971年
ダスキンの事業開始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
株式取得東京都町田市に
株式会社ナックを設立
1971年株店店頭公開
1995年東京証券取引所
市場第一部昇格
1999年資本金40億円
に増資
2006年資本金67億円
に増資
2018年東京証券取引所
プライム市場に移行
2022年1979年
東京都新宿区に
本社移転1997年
東京証券取引所
市場第二部上場2002年
経団連入会2010年
連結売上高
500億円達成2021年
創立50周年

01 会社概要

02 2023年 3 月期業績

03 中期経営計画2025

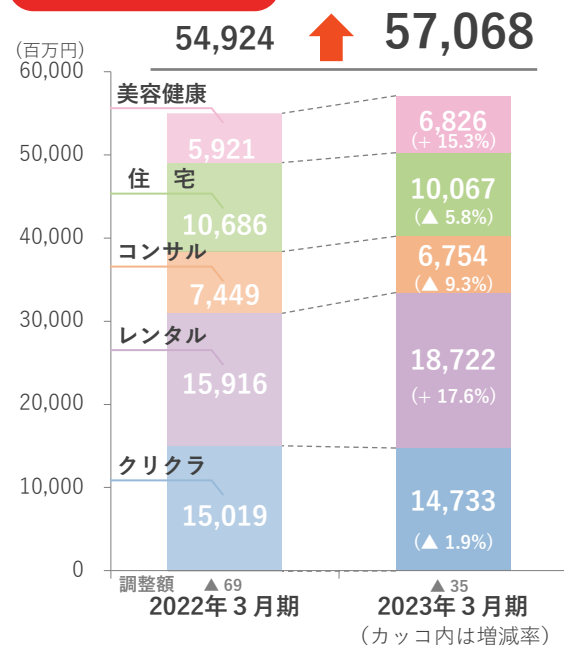
04 業績予想

05 配当方針

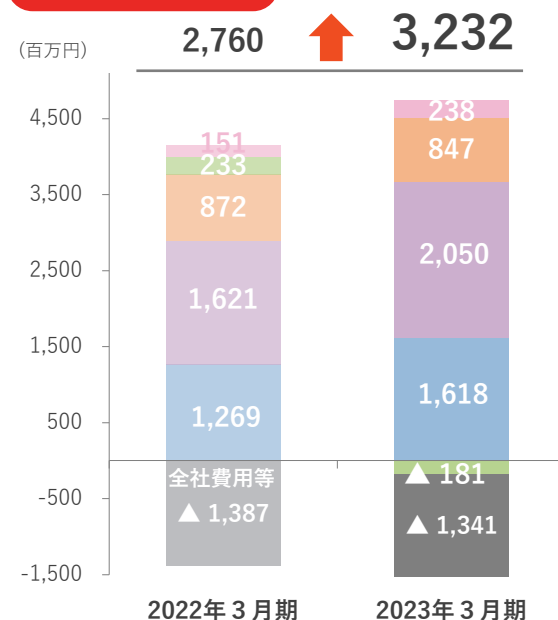
前期比で増収増益 ～レンタル事業および美容・健康事業においては2ケタの増収増益を計上～

ーレンタル事業では売上高・営業利益ともに過去最高を更新

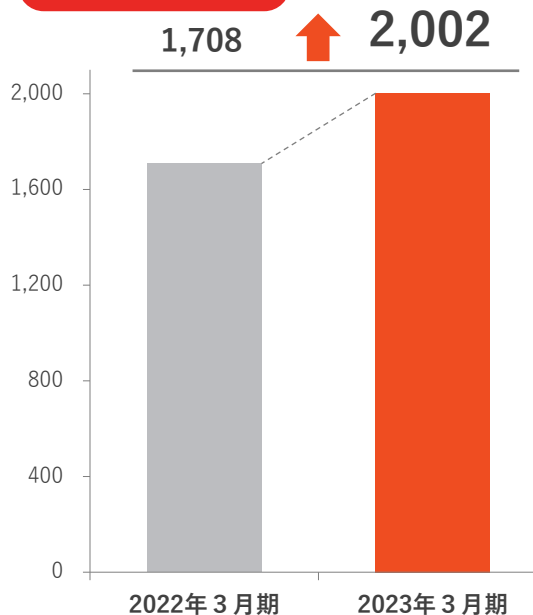
売上高 前期比3.9%増



営業損益 前期比17.1%増



当期純利益 前期比17.2%増



レンタル

アーネスト（ビルメンテナンス）において感染症施設の運営受託が奏功し前期比で増加

美容健康

JIMOSの新ブランド取扱開始、トレミーの受注数増加により前期比で増加

レンタル

大幅な売上高増加が寄与し前期比で増加
ダスキン・ウィズ事業の価格改定も寄与

クリックラ

クリックラボトルの価格改定やコストコントロールにより前期比で増加

経常利益

3,243百万円
前期比17.1%増

年間配当

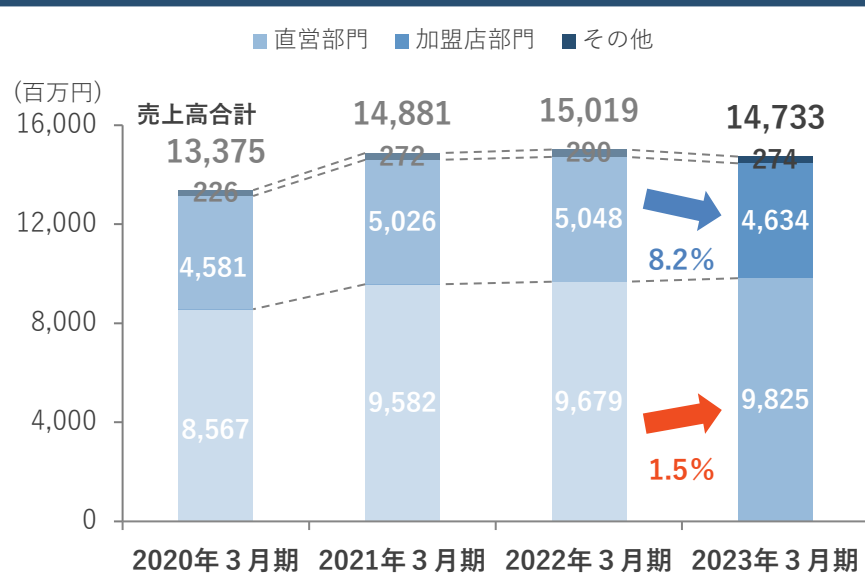
40円

中間10円／期末30円

前期比
+2円

売上高 14,733百万円（前期比 1.9%減） 営業利益1,618百万円（前期比 27.5%増）の減収増益

売上高



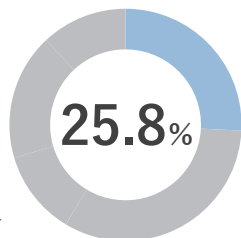
直営部門

- クリクラボトルの値上げ（2022年10月）による解約が想定内収まったことで前期比で増加
- 次亜塩素酸水溶液「ZiACO（ジアコ）」では顧客件数増加も顧客単価低下により前期比で減少

加盟店部門

- コロナ禍における先行き不透明感が払拭されない中、加盟店の投資意欲が伸びず関連商材の販売数が減少、またプラント関連売上も減少し、前期比で減少

売上高構成比▶

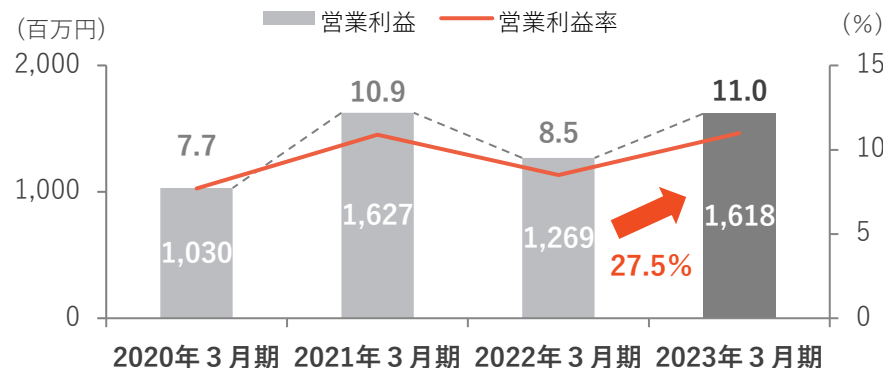


Topics

- ✓ 「クリクラあんしん宣言」による安全性訴求
- ✓ システムインフラ「CrePF」によるデータ活用および業務効率化
- ✓ 8～9%のクリクラボトル値上げ

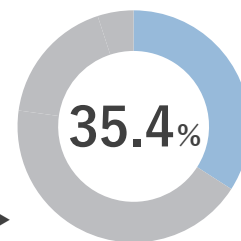


営業利益



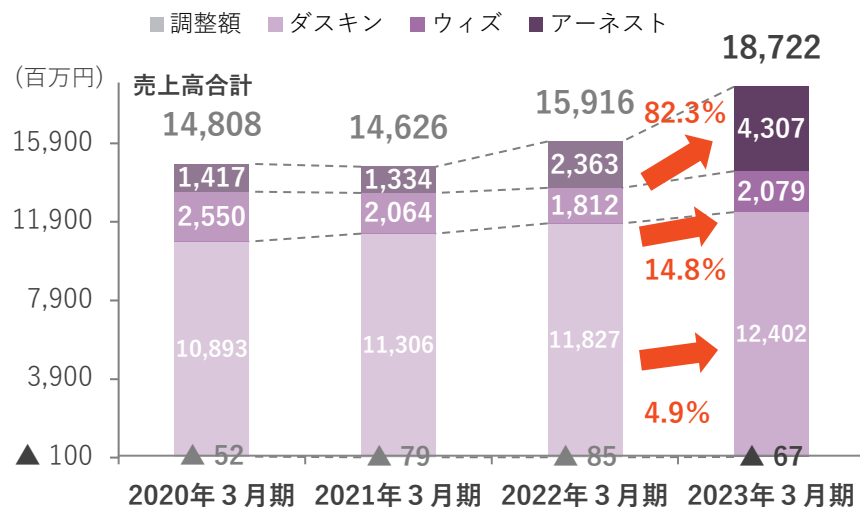
- クリクラボトルの値上げおよびコストコントロールにより前期比で大幅に増加

営業利益構成比▶



売上高 18,722百万円（前期比 17.6%増） 営業利益2,050百万円（前期比 26.4%増）の増収増益

売上高



ダスキン事業

- レンタル商品において2022年7月に値上げを実施、また引き続きケアサービス拠点数を増やしたことにより前期比で増加

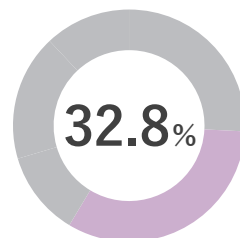
ウィズ事業

- 飲食店の営業再開に伴う定期納品の回復および2022年7月に一部商品の値上げを実施したため前期比で増加

アーネスト

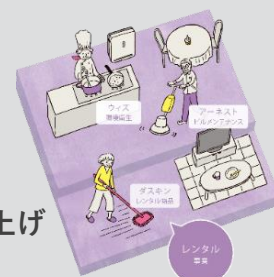
- 感染症対策における厚生労働省関連事業の受託などにより前期比で大幅増加

売上高構成比

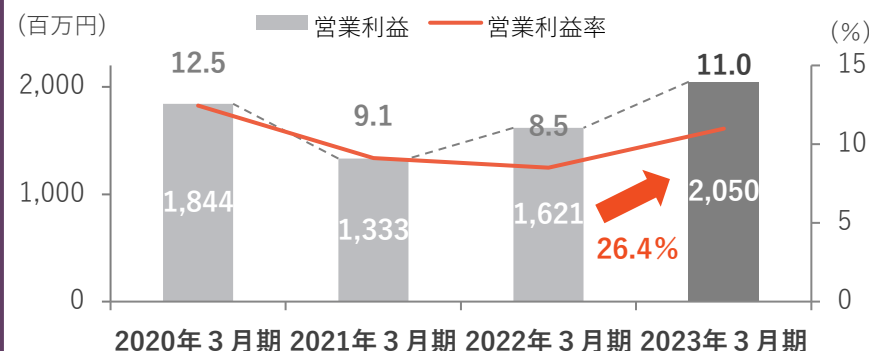


Topics

- ✓ ダスキン社との資本業務提携に基づくトータルケアサービスの推進
- 2023年3月期は26事業の出店を実施
- ✓ ダスキン事業で6～8%のレンタル商品値上げ

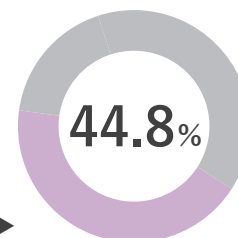


営業利益



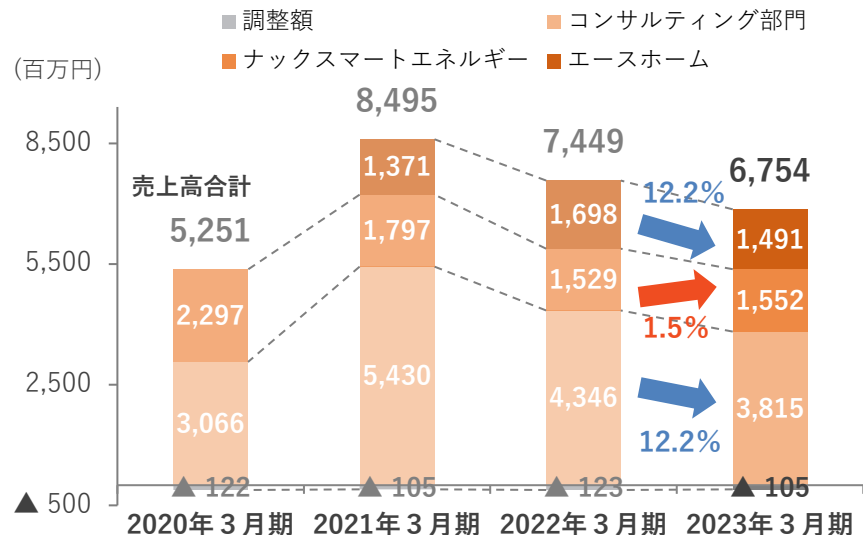
- 主にケアサービス部門の事業拡大に伴う経費増加を全部門の売上高増加が補い、前期比で増加

営業利益構成比



売上高 6,754百万円（前期比 9.3%減） 営業利益847百万円（前期比 2.9%減）の減収減益

売上高



コンサルティング部門

■ 建築部資材の高騰やコロナ関連融資の返済開始などにより、コンサルティング部門の主要顧客である地場工務店の購買意欲が低下したため前期比で減少

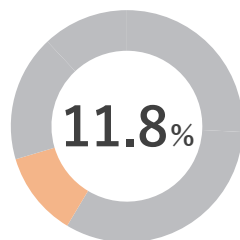
ナックススマートエネルギー

■ 滞留していた納品ペースが回復に向かい前期比で同水準（微増）

エースホーム

■ 加盟店での着工棟数減少に伴う卸売り減少により前期比で減少

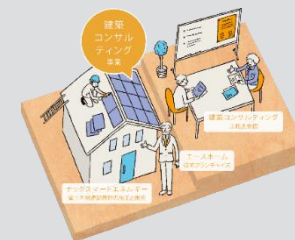
売上高構成比



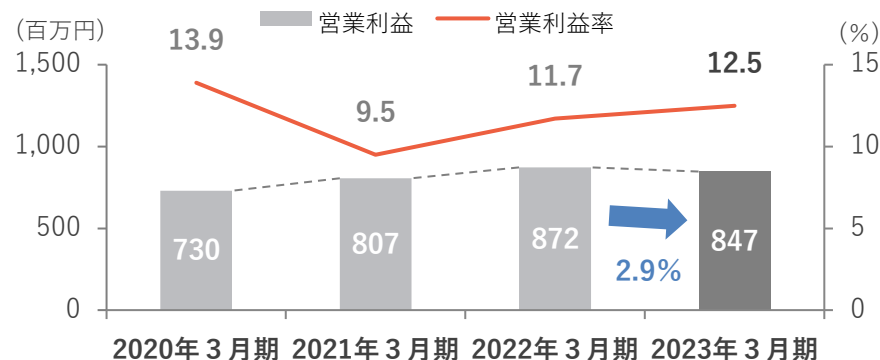
Topics

✓ 建築業界におけるDX・SDGs関連の
新商品を複数投入

➤ それに伴いIT導入支援や事業再構築
を目的とした補助金対象商品を強化

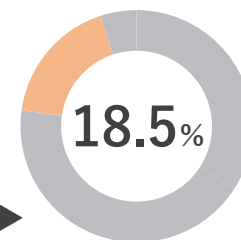


営業利益

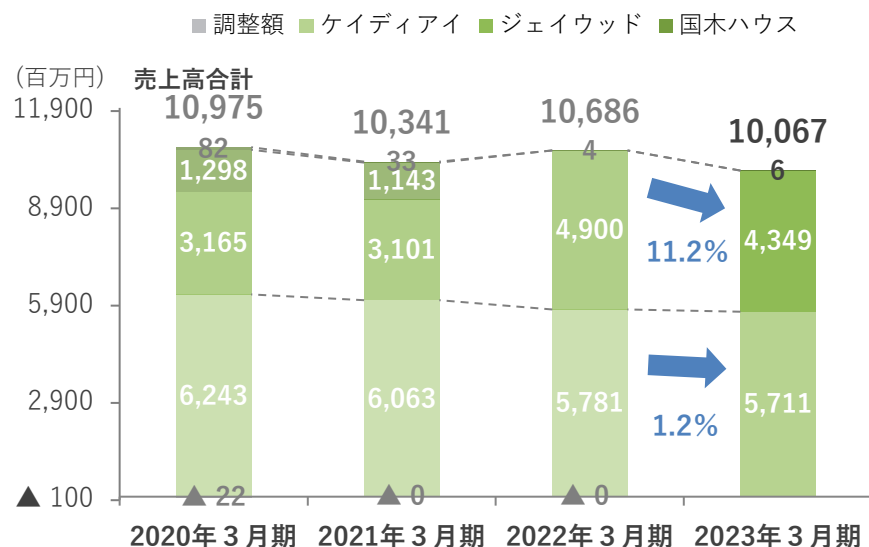


■ ナックススマートエネルギーで売上総利益率を改善、しかしながら利益率の高いコンサルティング部門における売上高減少により前期比で同水準（微減）

営業利益構成比



売上高



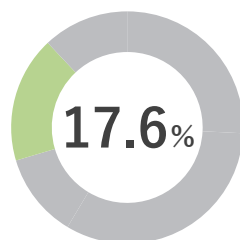
ケイディアイ

■ 営業範囲を拡大したが、土地価格上昇や建築部資材の高騰により土地仕入に苦戦、また不動産市場全体が鈍化したことで販売戸数が伸び悩み前期比で同水準（微減）

ジェイウッド

■ 1棟あたりの販売価格上昇や大型物件の販売があったものの、完工棟数が減少したため前期比で減少

売上高構成比



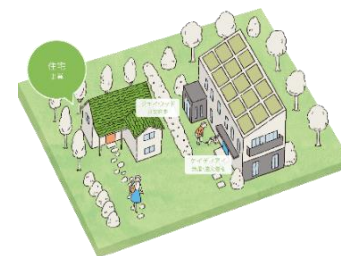
売上高 10,067百万円

(前期比 5.8%減)

営業損失▲181百万円

(前期比 414百万円減)

—減収減益



営業利益



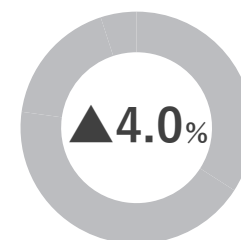
ケイディアイ

■ 土地価格や資材の価格高騰分を販売価格に転嫁しきれなかったこと、また新規出店に伴う費用増加により前期比で減少

ジェイウッド

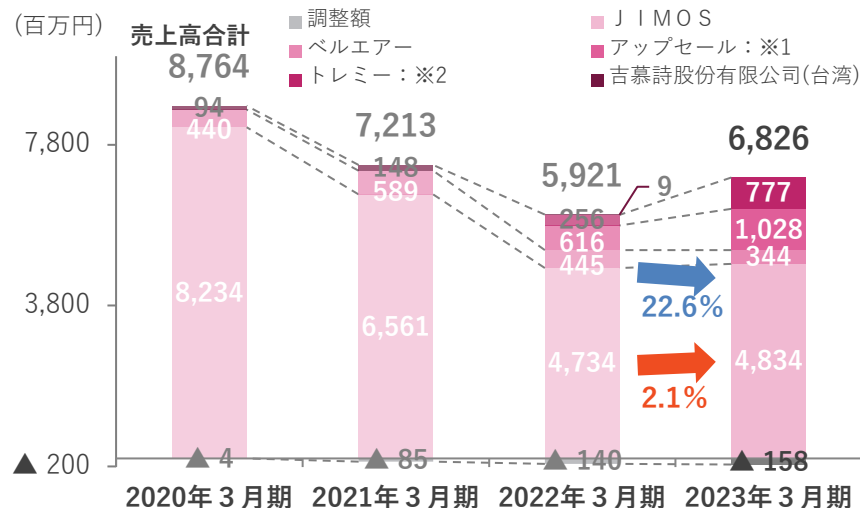
■ 建築部資材の高騰や集客促進のための先行投資により営業損失は拡大

営業利益構成比



(※) 2020年5月にレオハウスの全株式を譲渡したため、2020年3月期の同社の実績は比較のために除外しています。

売上高



(※1) (株)JIMOSから新設分割して設立(2021年9月より連結)

(※2) M&Aにより子会社化(2021年10月より連結)

JIMOS

■ 新ブランドであるSINN PURETÉ(シンピュルテ)の売上拡大と、2022年7月から「豆腐の盛田屋」が加わったことにより前期比で増加

ベルエアー

■ 主力の栄養補助食品における顧客数減少に伴う販売数減少により前期比で減少

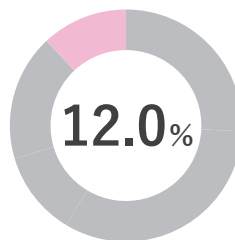
アップセール

■ 医薬品通販事業を譲受するも、ヘアケア事業において販売量が縮小したため、前期比で減少

トレミー

■ 需要回復に伴う受注数増加により連結後の同期間と比較して増加

売上高構成比



売上高 6,826百万円

(前期比 15.3%増)

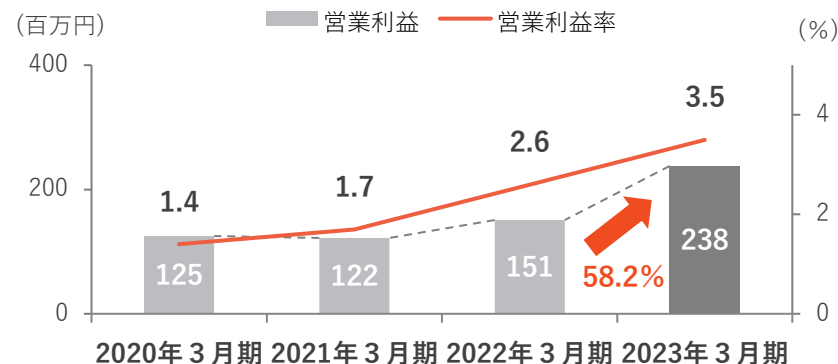
営業利益238百万円

(前期比 58.2%増)

—増収増益

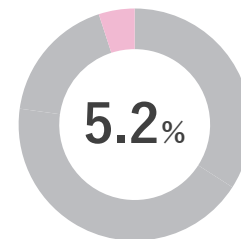


営業利益



営業利益構成比

■ マスク着用方針の緩和や外出機会の増加などコロナの影響が緩和したことで需要が回復し前期比で増加



01 会社概要

02 2023年 3 月期業績

03 中期経営計画2025

04 業績予想

05 配当方針

中期経営計画の基本戦略

環 境

住宅事業中核会社（レオハウス）の株式譲渡等に伴う
グループ事業構造の変化

施 策

経営資源の再配置を行う
財務体質を強化し、積極的な投資を実行する

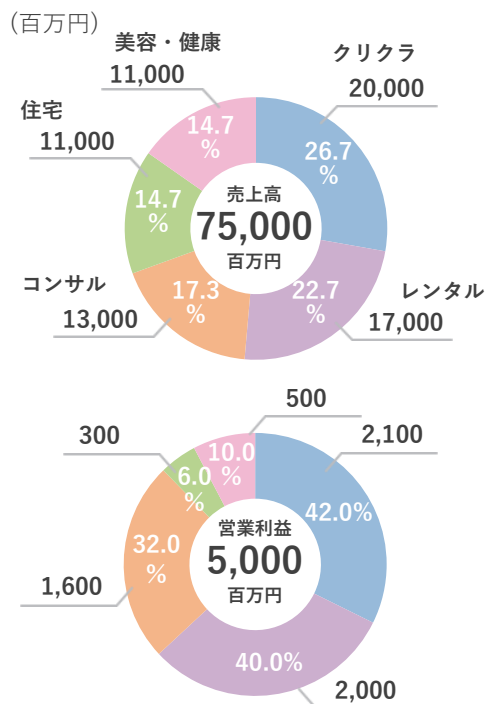
目 標

グループ全体の発展と成長

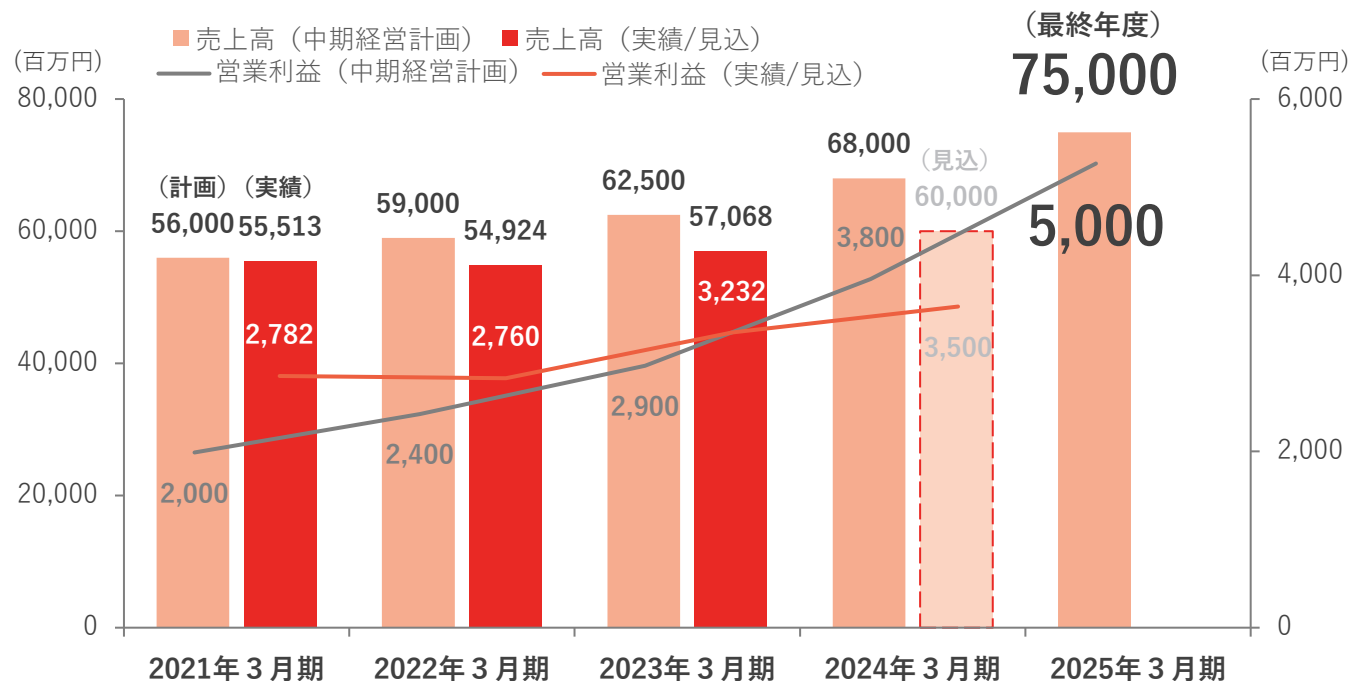
プライム市場上場維持基準の適合に向けた基本方針

会社認知
度の向上(1)業績の向上（中期経営計画の達成）
(2)会社名と各ブランドの紐づけ投資意欲
の喚起(3)IR活動の強化
(4)サステナビリティへの取組み強化
(5)株主還元の実施
(配当・株主優待の継続)

セグメント別比率



売上高・営業利益推移



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と取り組み

株主、顧客、取引先など様々な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
— 株価向上・出来高向上を目指す

自己株式の取得

2023年5月16日、資本効率の改善による企業価値向上に資すると判断し、大株主より消却を前提とした自己株式の取得を実行。



コーポレートサイトのリニューアル



2022年4月に、情報開示の充実に目的としてコーポレートサイトの全面リニューアルを実施。さらに、同年6月にはサステナビリティページを新設

サステナビリティ戦略

TCFD提言への賛同および
TCFDコンソーシアムへの加盟

TCFD
TASK FORCE
CLIMATE-REL
FINANCIAL
DISCLOSURE

TCFD
Consortium

CDP質問書への回答

CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION

EV車の実証実験



グリーン冷媒への切替



顧客基盤を活かした事業拡大

クリクラ事業

約**43**万人

レンタル事業

約**35**万人通信販売
(美容・健康事業)約**12**万人

(※) 当社各サービスに会員登録している顧客数

トレンド商品のクロスセル
他社とのアライアンス戦略

✓ 資本業務提携
✓ M&A

などを視野に
入れた販売活動

ニーズに合わせたターゲット拡大

- LTV拡大
- 高齢化社会
- ケアビジネスの需要拡大
- 終活

ダスキン社との資本業務提携

➤ ケアサービス事業・
ヘルスレント事業の利益貢献

	2019/3	---	2023/3	2023/9
ケアサービス	5	---	95	110
ヘルスレント	—	---	7	10
合 計	5	---	102	120

地場建築業界の発展成長の支援

地場建築業界・工務店の課題

- DXへの対応
- SDGsへの対応
- コロナ禍における集客
- 建築部資材の高騰 etc.

➤ それら経営課題を解決するのが
当社のミッション

事業再構築

DX化

✓ 補助金活用

✓ コンサルティング（ノウハウ提供）

Think Tank For Construction
NAC会員ネットワーク 約**7,000**社

✓ 共同購買（単価の削減）

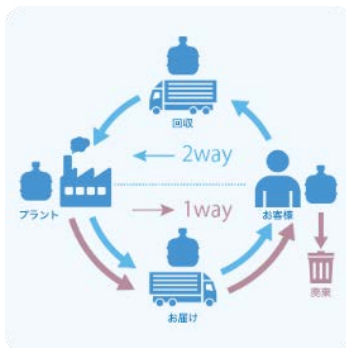
クリクラ事業

クリクラ事業を中心に、サステナブルな事業運営を推進

➤これまでの取り組み

■ サステナブルなボトル

「人にも、環境にも、いちばん優しい水を」をコンセプトに、事業開始当初より”サステナブルなボトル”を採用。空になったボトルをは回収、専用工場で洗浄してリユース。廃棄対象のボトルも素材をリサイクル。



▲CM「クリクラは捨てない篇」

■ お水の地産地消

全国各地の営業拠点には、最寄りのプラントからボトルを納品するため、配送時に発生する排気ガスの削減を実現。

44拠点



■ グリーン冷媒への切り替え

サーバー「クリクラFit」について、環境負荷の低い冷媒に変更。



	従来品 (代替フロン)	新規製造品 (グリーン冷媒)
1か月あたりの消費電力量	40.4 kwh	34.6 kwh
1か月あたりの電気料金	1,089 円	935 円

■ 教育支援

官公と連携し、オリジナル定規寄贈と「お水の勉強会」を実施。

埼玉県本庄市・東京都町田市にあるクリクラミュージアムでは「工場見学」も。



➤今後の取り組み

現状の課題

ウォーターサーバーの
リサイクル

お客様宅を訪問する
配送車のCO2排出



クリクラがやるべきこと

ウォーターサーバーの
完全リサイクル

環境対応車（EV車等）の
全面導入



クリクラ事業

最終年度目標 売上高200億円、営業利益21億円

市場環境

宅配水市場は、顧客獲得競争がより一層激しさを増し、昨今の原材料費の高騰や人件費、物流費の上昇も影響して厳しい市場環境が続いております。また、浄水型ウォーターサーバーの需要が急速に拡大し、異業種参入も目立ちます。

重点施策

顧客件数の拡大 feel free

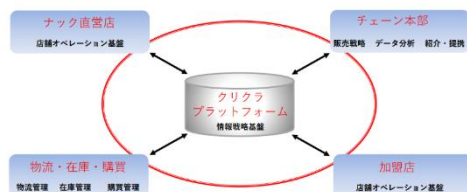
▶ ショッピングモール等でのイベント営業等をはじめとした販促活動の強化

▶ 新サーバー・新商品の開発

▶ 安全性の訴求



クリクラブランド全体での効率化



▶ システムインフラ「CrePF」の加盟店への導入



レンタル事業

最終年度目標 売上高170億円、営業利益20億円

市場環境

高齢化が進展し共働き世帯やリモートワークが増えることに加え、感染症による除菌意識の高まりにより、今後も家事支援サービスや介護関連の需要および市場規模拡大が予想されます。

重点施策

シニア市場におけるサービス網の拡充

衛生環境を整える
DUSKINHealth
Rent
ヘルスレント

- ▶ 空気清浄機やクリンネス商品の販売強化
- ▶ ダスキン社との資本業務提携（2018年8月締結）に基づくケアサービス部門の事業数拡大

	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/6	2023/9
ケアサービス	5	25	46	59	95	110
ヘルスレント	—	2	2	4	7	10
合計	5	27	48	63	102	120

一計画最終年度を迎え、引き続き増員による営業活動の強化および黒字化のフェーズに

アフターコロナにおける施策

顧客件数の拡大

主要顧客である飲食店が営業再開したことを追い風に、営業活動を強化。効率化を図る

受注確保

コロナ禍においてワクチン接種会場や空港の水際対策を運営一厚生労働省をはじめとする各省庁とのパイプ確保
一引き続き感染症関連事業の継続と、その他事業においても各省庁との連携を強化し、受注獲得を図る



建築コンサルティング事業

最終年度目標 売上高**130億円**、営業利益**16億円**

市場環境

地場建築業界及び市場は、半導体供給不足による住宅設備機器の納入遅延に目処が立ちつつあるものの、慢性的な職人不足や物流コストの高騰に加え、世界的な物価高が追い打ちとなり、厳しい外部環境が続くと予想されます。

重点施策

■ 新商品・新サービスの提供



- ▶ DX・SDGsを推進する商品の開発・提供



- ▶ 補助金を活用した販売の強化
- ▶ 無料会員制度の拡充と既存会員向けアフターサポートの強化

■ 組織改編による体制強化



NAC HAUS Partner

- ▶ 子会社間の吸収合併を実施

2023年4月1日に、エースホームはナックススマートエネルギーを吸収合併
同日にナックハウスパートナーへ社名変更
一両事業におけるシナジーを発揮し、脱炭素社会の実現に向けた新サービスを開発・提供



▶ 住宅ネットワーク事業



ナックススマートエネルギー

▶ スマートエネルギー事業



住宅事業

最終年度目標 売上高**110億円**、営業利益 **3 億円**

市場環境

住宅業界は、国土交通省発表の3月新設住宅着工戸数によると、貸家や分譲住宅を含む全体では2ヶ月連続で減少、当社の事業領域である持家では16ヶ月連続の減少となり、引き続き厳しい状況となる見込みです。

重点施策

■ 不動産ソリューションの強化

- ▶ 東京都区部の用地仕入に注力

KDI-HOME
Kindness, Development, Integrity

■ 新規顧客獲得施策の実行

- ▶ 創業20周年を迎え、様々なイベント・キャンペーンを実行

1 齋ジエイウッド



美容・健康事業

最終年度目標 売上高**110億円**、営業利益 **5 億円**

市場環境

化粧品業界は、マスク着用方針の緩和や外食機会の増加など、感染症の影響が落ち着いたことで、ファンデーションをはじめとしたメイクアップ商品が需要回復し、業界全体が持ち直すことが予想されます。

重点施策

■ 商品開発の拡充

jimos one to only one

- ▶ 新たなヒット商品の創出



■ 他事業との垂直連携強化

- ▶ 積極的なODM提案 ☆ TOREMY



01 会社概要

02 中期経営計画2025

03 2023年3月期業績

04 業績予想

05 配当方針

■ 2023年3月期に対し、増収増益を見込む

■ 2023年3月期に引き続き、新規出店、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積極的な先行投資を予定

(百万円)

	2024年3月期 予想	2023年3月期 実績	増減額
売上高	60,000	57,068	+ 2,931 + 5.1%
営業利益	3,500	3,232	+ 267 + 8.3%
経常利益	3,500	3,243	+ 256
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,200	2,002	+ 197
EPS	97.95円	89.14円	+ 8.81円

(百万円)

	2024年3月期 売上高予想	2023年3月期 売上高実績	増減額	2024年3月期 営業利益予想	2023年3月期 営業利益実績	増減額
ク リ ク ラ 事 業	15,000	14,733	+ 266	1,350 (9.0%)	1,618 (11.0%)	▲ 268 (▲ 2.0pt)
レ ン タ ル 事 業	16,500	18,722	▲ 2,222	1,600 (9.7%)	2,050 (11.0%)	▲ 450 (▲ 1.3pt)
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 業 事 業	9,000	6,754	+ 2,245	1,350 (15.0%)	847 (12.5%)	+ 502 (+ 2.5pt)
住 宅 事 業	11,500	10,067	+ 1,432	250 (2.2%)	▲ 181 (▲ 1.8%)	+ 431 (+ 4.0pt)
美 容 ・ 健 康 事 業	8,000	6,826	+ 1,173	400 (5.0%)	238 (3.5%)	+ 161 (+ 1.5pt)
消 去 調 整 他 / 全 社 費 用 等 (新規・M & A等を含む)	—	▲ 35	—	▲ 1,450	▲ 1,341	▲ 108
合 計	60,000	57,068	+ 2,931	3,500 (5.8%)	3,232 (5.7%)	+ 267 (+ 0.1pt)

01 会社概要

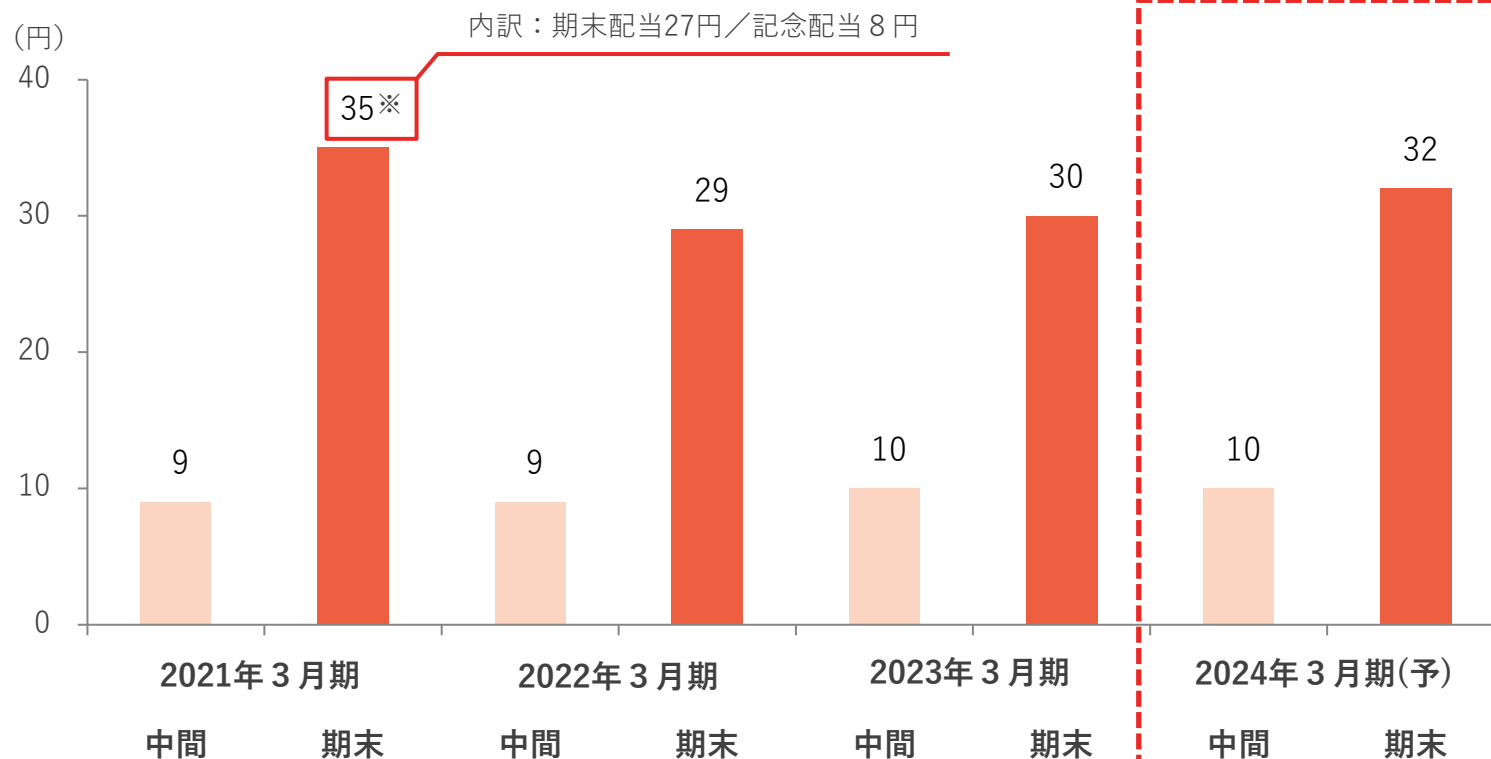
02 中期経営計画2025

03 2023年3月期業績

04 業績予想

05 配当方針

配当方針 純資産配当率（DOE）4%かつ配当性向100%以内



1株あたり年間配当額	44円	38円	40円	42円
純資産配当率	4.8%※	3.9%	3.9%	—
配当性向	53.6%	49.9%	44.9%	42.9%

※2021年3月期は、記念配当8円の影響で純資産配当率（DOE）4%を超えております。

—APPENDIX—



(百万円)

	2023年 3 月期 実績	計画比		前期比	
		当期計画	達成率	前期実績	増減率
売 上 高	57,068	60,000	95.1%	54,924	+ 3.9%
売 上 総 利 益	27,737	—	—	26,952	+ 2.9%
(売 上 総 利 益 率)	48.6%	—	—	49.1%	▲ 0.5pt
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	24,505	—	—	24,191	+ 1.3%
営 業 利 益	3,232	3,000	107.8%	2,760	+ 17.1%
(営 業 利 益 率)	5.7%	—	—	5.0%	+ 0.7pt
営 業 外 損 益	10	—	—	32	▲ 67.1%
経 常 利 益	3,243	3,000	108.1%	2,792	+ 16.1%
特 別 損 益	▲ 38	—	—	▲ 56	—
親会社株主に帰属する当期純利益	2,002	2,000	100.1%	1,708	+ 17.2%



(百万円)

	2023年3月期 実績	計画比		前期比	
		計画	達成率	実績	増減率
ク リ ク ラ 事 業	14,733	15,000	98.2%	15,019	▲ 1.9%
レ ン タ ル 事 業	18,722	16,200	115.6%	15,916	+ 17.6%
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	6,754	8,500	79.5%	7,449	▲ 9.3%
住 宅 事 業	10,067	12,000	83.9%	10,686	▲ 5.8%
美 容 ・ 健 康 事 業	6,826	8,300	82.2%	5,921	+ 15.3%
消 去 調 整 他	▲ 35	—	—	▲ 69	—
合 計	57,068	60,000	95.1%	54,924	+ 3.9%



(百万円)

	2023年3月期 実績	計画比		前期比	
		計画	達成率	実績	増減率
ク リ ク ラ 事 業	1,618 (11.0%)	1,500 (10.0%)	107.9% (+ 1.0pt)	1,269 (8.5%)	+ 27.5% (+ 2.5pt)
レ ン タ ル 事 業	2,050 (11.0%)	1,600 (9.9%)	128.1% (+ 1.1pt)	1,621 (10.2%)	+ 26.4% (+ 0.8pt)
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	847 (12.5%)	1,000 (11.8%)	84.7% (+ 0.7pt)	872 (11.7%)	▲ 2.9% (+ 0.8pt)
住 宅 事 業	▲ 181 (▲ 1.8%)	230 (1.9%)	— (▲ 3.7pt)	233 (2.2%)	— (▲ 4.0pt)
美 容 ・ 健 康 事 業	238 (3.5%)	350 (4.2%)	68.3% (▲ 0.7pt)	151 (2.6%)	+ 58.2% (+ 0.9pt)
全 社 費 用 等	▲ 1,341	▲ 1,680	—	▲ 1,387	—
合 計	3,232 (5.7%)	3,000 (5.0%)	107.8% (+ 0.7pt)	2,760 (5.0%)	+ 17.1% (+ 0.7pt)

※カッコ内の数値は売上高に対する営業利益率です。



2023年3月期 連結貸借対照表

(百万円)

	2023年3月期	構成比	2022年3月期	構成比	増減額
流動資産	24,875	64.2%	25,091	63.2%	▲ 215
有形固定資産	8,225	21.2%	8,720	22.0%	▲ 494
無形固定資産	1,477	3.8%	1,890	4.8%	▲ 413
投資その他の資産	4,157	10.7%	4,022	10.1%	+ 135
固定資産	13,860	35.8%	14,633	36.8%	▲ 772
資産合計	38,735	100.0%	39,724	100.0%	▲ 988
流動負債	11,470	29.6%	12,576	31.7%	▲ 1,105
固定負債	4,060	10.5%	5,009	12.6%	▲ 948
負債合計	15,531	40.1%	17,585	44.3%	▲ 2,054
株主資本	23,775	61.4%	22,627	57.0%	+ 1,148
その他の包括利益累計額	▲ 571	▲ 1.5%	▲ 563	▲ 1.4%	▲ 7
非支配株主持分	—	—	74	0.2%	▲ 74
純資産合計	23,204	59.9%	22,138	55.7%	+ 1,065
負債・純資産合計	38,735	100.0%	39,724	100.0%	▲ 988

主な増減要因

■ 流動資産：販売用不動産 + 534百万円／現金及び預金 ▲ 1,257百万円

■ 流動負債：短期借入金 ▲ 400百万円

■ 固定負債：長期借入金 ▲ 647百万円

■ 純資産：利益剰余金 +1,117百万円

自己資本比率：59.9%



(百万円)

	2023年3月期	2022年3月期	増減額
1.営業活動によるキャッシュフロー	1,709	2,847	▲ 1,137
2.投資活動によるキャッシュフロー	▲ 361	▲ 1,107	+ 746
3.財務活動によるキャッシュフロー	▲ 2,555	▲ 3,743	+ 1,188
現金及び現金同等物の増減額	▲ 1,206	▲ 2,001	+ 795
現金及び現金同等物の期首残高	12,187	14,188	▲ 2,001
非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	48	—	+ 48
現金及び現金同等物の期末残高	11,029	12,187	▲ 1,157
減価償却費	1,021	1,020	+ 0

主な増減要因

- 営業活動：税金等調整前当期純利益 + 3,204百万円
法人税等の支払額 ▲ 1,112百万円／減価償却費 ▲ 1,021百万円／売上債権の増加 ▲ 796百万円
- 投資活動：有形固定資産の取得による支出 ▲ 194百万円／投資有価証券の取得による支出 ▲ 178百万円
- 財務活動：長期借入金の返済による支出 ▲ 1,917百万円／配当金の支払額 ▲ 880百万円



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	クリクラ 株式会社クリクラ長崎（宅配水事業）※2023年 4 月 1 日に連結子会社化 レンタル 株式会社アーネスト（ビルメンテナンス事業） コンサル 株式会社キャンズ（原状回復工事等の請負）※2023年 5 月31日に連結子会社化 住 宅 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） ※2023年 4 月 1 日にエースホーム㈱から社名変更、かつナックススマートエネルギー㈱を吸収合併 美容健康 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） 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 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） 吉慕詩股份有限公司(台湾)（美容・健康事業） 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）
従業員数（正社員）	連結 1,591 名（パートタイマー、アルバイトは除く）※2023年 3 月31日時点
資本金	6,729,493,750 円
発行済株式数	24,306,750 株（一単位：100株）※2023年 3 月31日時点
株主数	17,971 名（自己名義株式を除く総株主数）※2023年 3 月31日時点

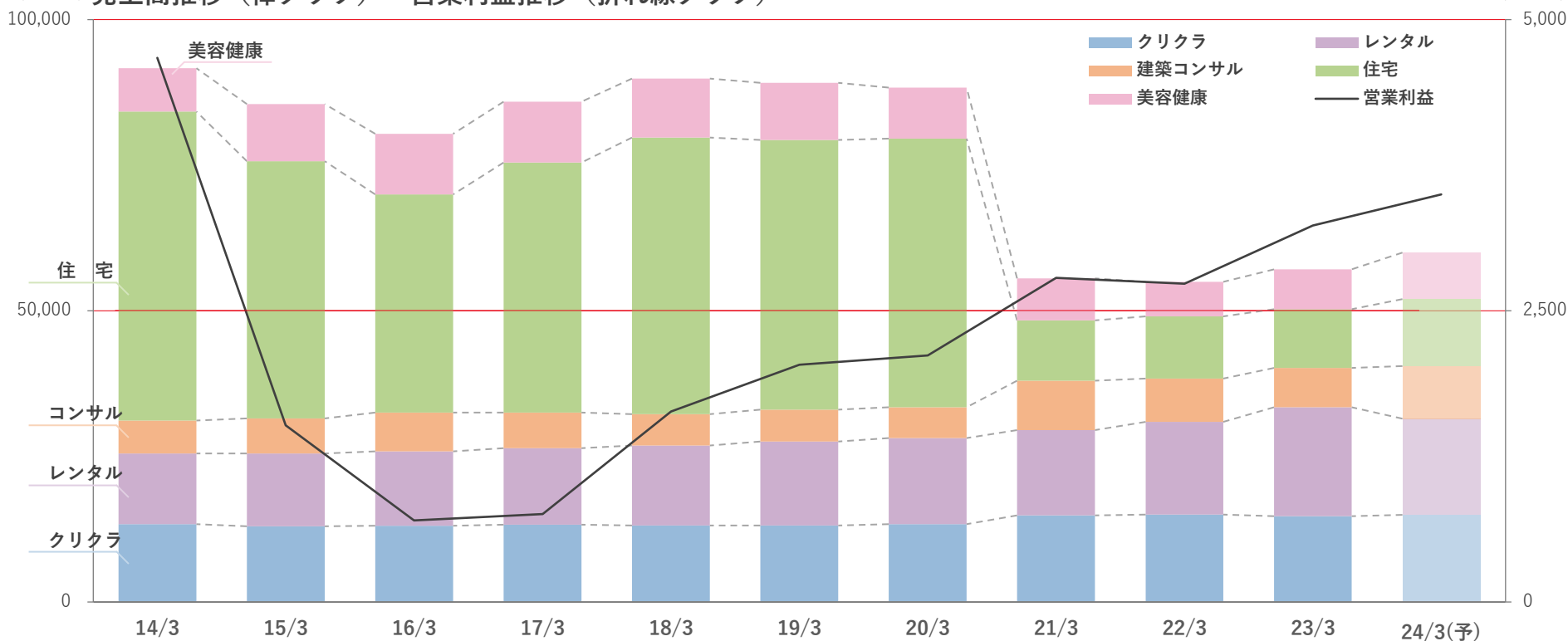


2014年 3月期	2015年 3月期※ ¹	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期※ ²	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期(予)
売上高 91,630	85,443	80,302	85,901	89,818	89,111	88,222	55,513	54,924	57,068	60,000
営業利益 4,672	1,517	701	756	1,637	2,037	2,118	2,782	2,760	3,232	3,500

（※1）消費増税反動減により住宅事業で大幅減少

（※2）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）

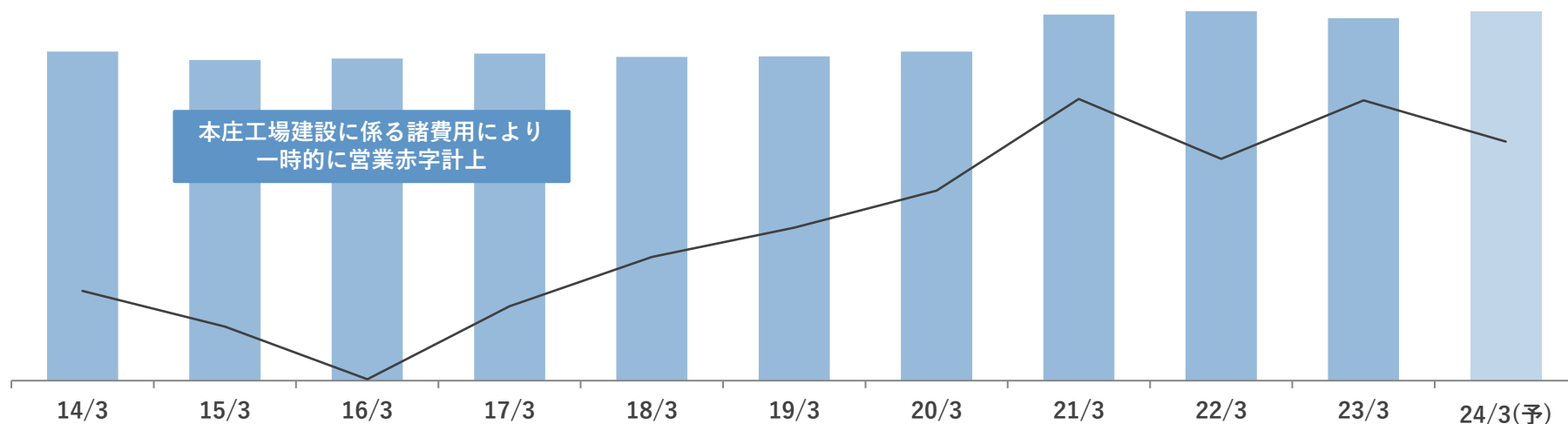




主な構成：(株)ナック クリクラ事業部、(株)クリクラ長崎

- ・ 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（加盟店約500社）
- ・ **12年連続**お客様満足度**No. 1**（2022年12月ニフティ株式会社調べ「宅配水に関する調査」）
- ・ **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」）

売上高	(百万円)									
13,376	13,033	13,095	13,293	13,158	13,179	13,375	14,881	15,019	14,733	15,000
営業利益										
375	143	▲ 201	274	596	788	1,030	1,627	1,269	1,618	1,350
売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）										



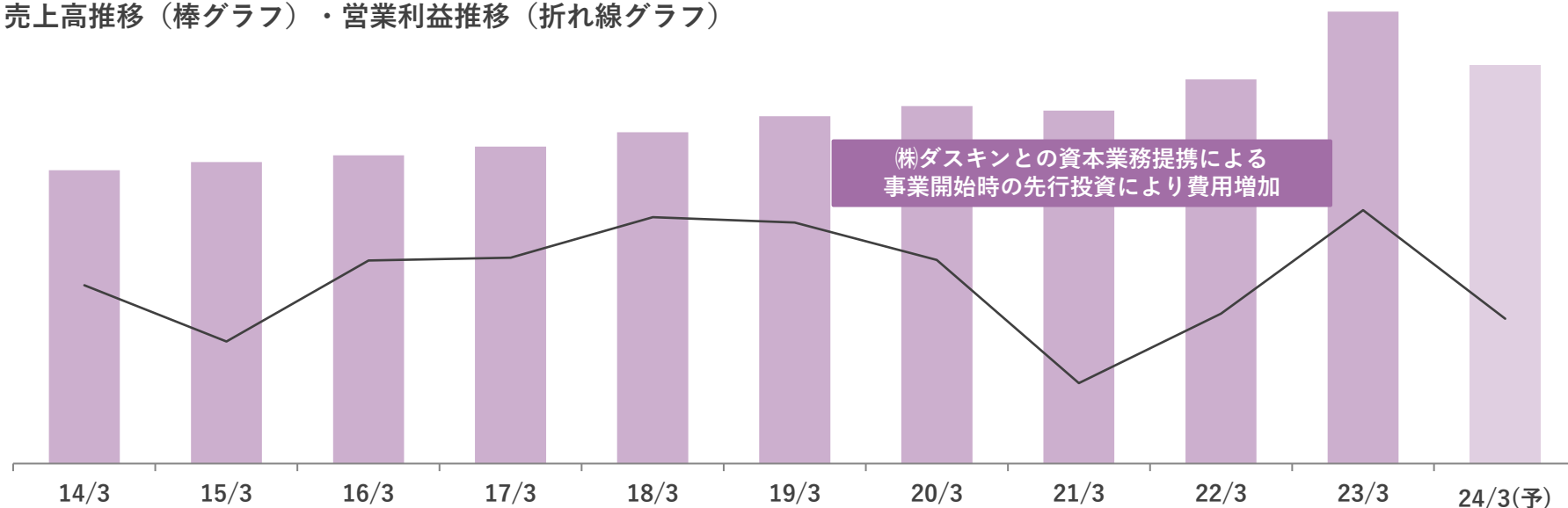


主な構成：(株)ナック ダスキン事業部、ウィズ事業部、(株)アーネスト、(株)キャンズ

- ・ 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（原状回復工事などの請負）

売上高	12,147	12,485	12,765	13,135	13,727	14,394	14,808	14,626	15,916	18,722	16,500
営業利益	1,738	1,505	1,841	1,853	2,021	1,998	1,844	1,333	1,621	2,050	1,600

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）

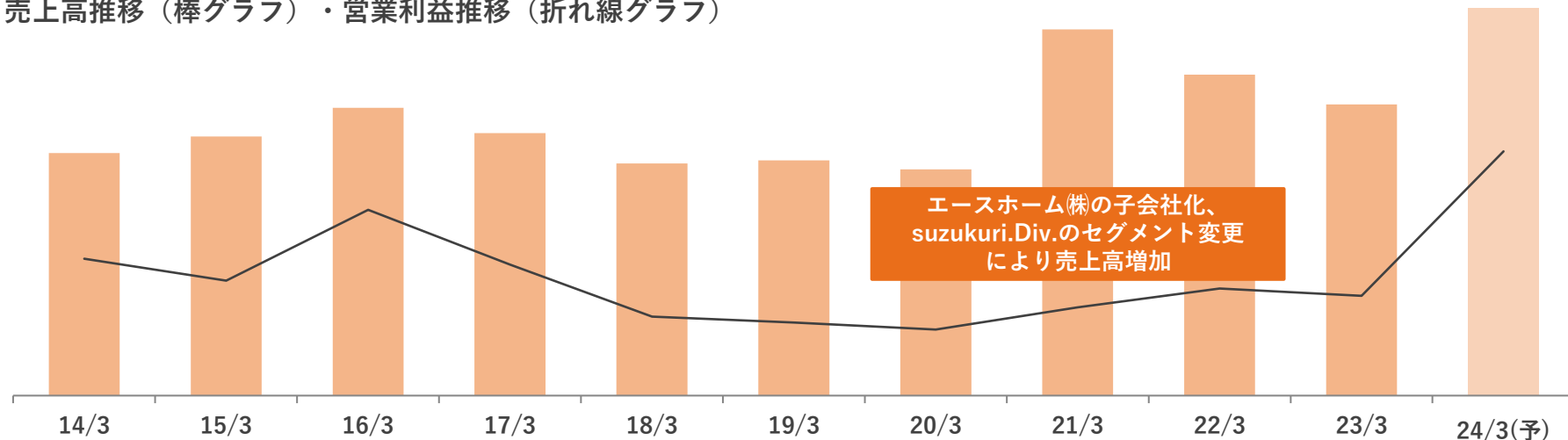




主な構成：(株)ナック 建築コンサルティング事業部、ナックハウスパートナー(株)

- ・ 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

売上高	5,628	6,014	6,676	6,089	5,383	5,459	5,251	8,495	7,449	6,754	9,000
営業利益	976	900	1,146	956	775	754	730	807	872	847	1,350
売上高推移(棒グラフ)・営業利益推移(折れ線グラフ)											



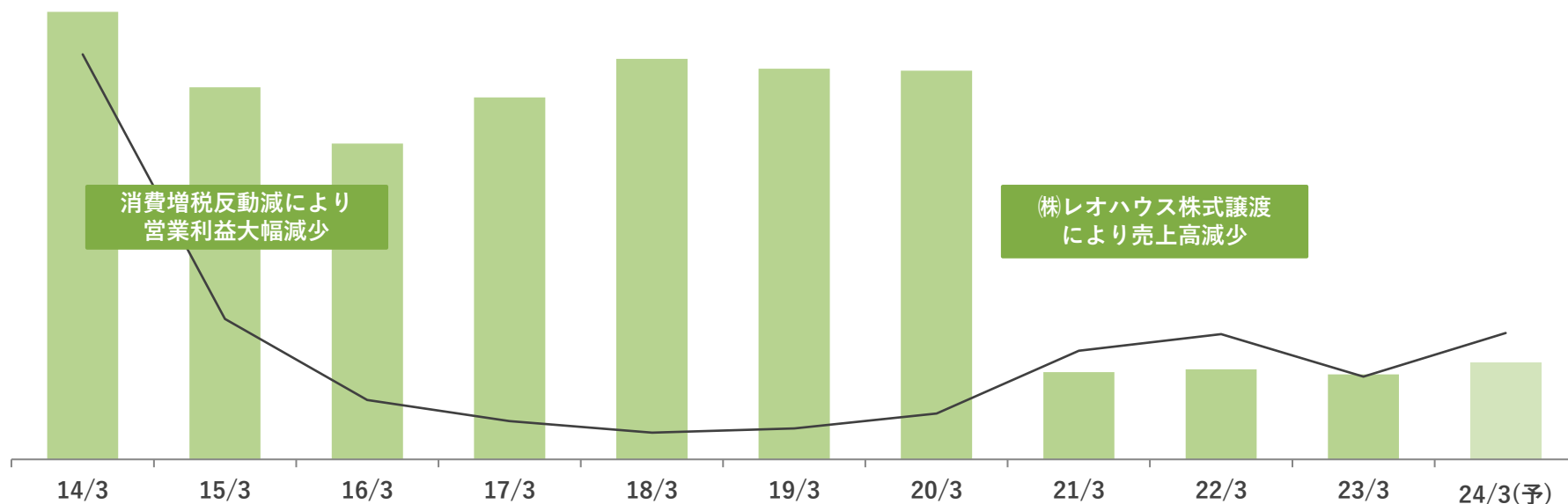


主な構成：(株)ケイディアイ、(株)ジェイウッド、(株)ナックライフパートナーズ

- 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）

売上高	44,134	37,452	42,936	47,492	46,318	46,101	10,341	10,686	10,067	(百万円) 11,500
53,059										
営業利益	388	▲ 412	▲ 622	▲ 736	▲ 694	▲ 545	74	233	▲ 181	250
3,003										

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）

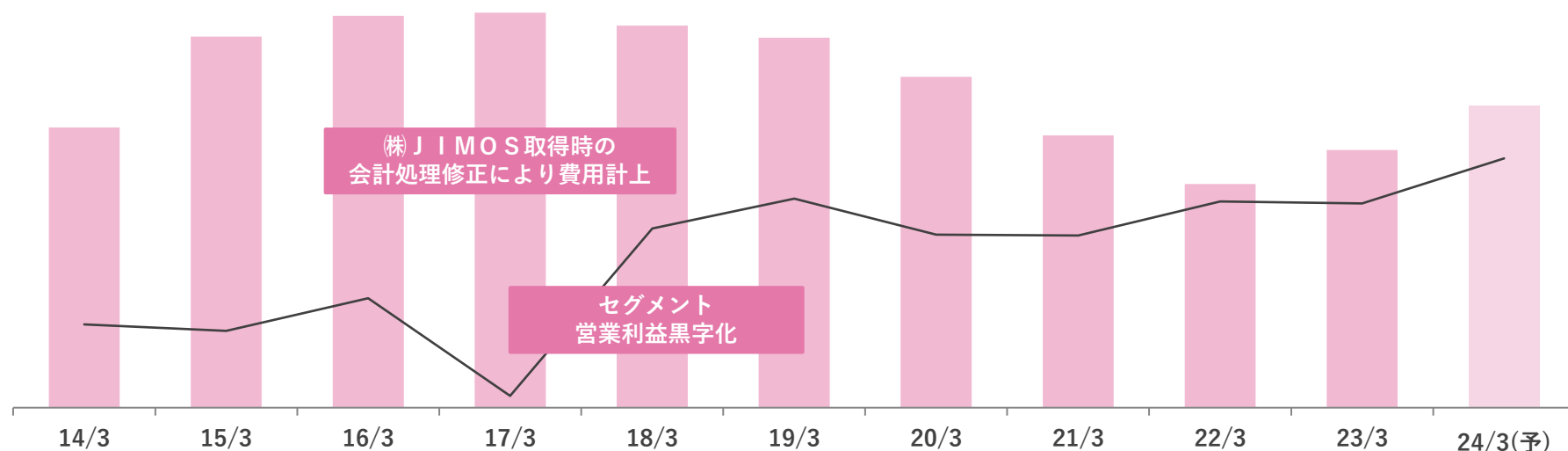




主な構成：(株) J I M O S、(株)ベルエアー、(株)トレミー、(株)アップセール

- 化粧品・医薬部外品・栄養補助食品などの通信販売、化粧品開発や受託製造
- 2013年7月 (株) J I M O Sの子会社化により美容・健康事業参入
20～60代の女性を中心に、「マキアレイベル」など4ブランドを展開
- 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

売上高	7,421	9,825	10,378	10,463	10,115	9,801	8,764	7,213	5,921	6,826	(百万円) 8,000
営業利益	▲ 199	▲ 222	▲ 105	▲ 457	147	255	125	122	151	238	400
売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）											



NAC