

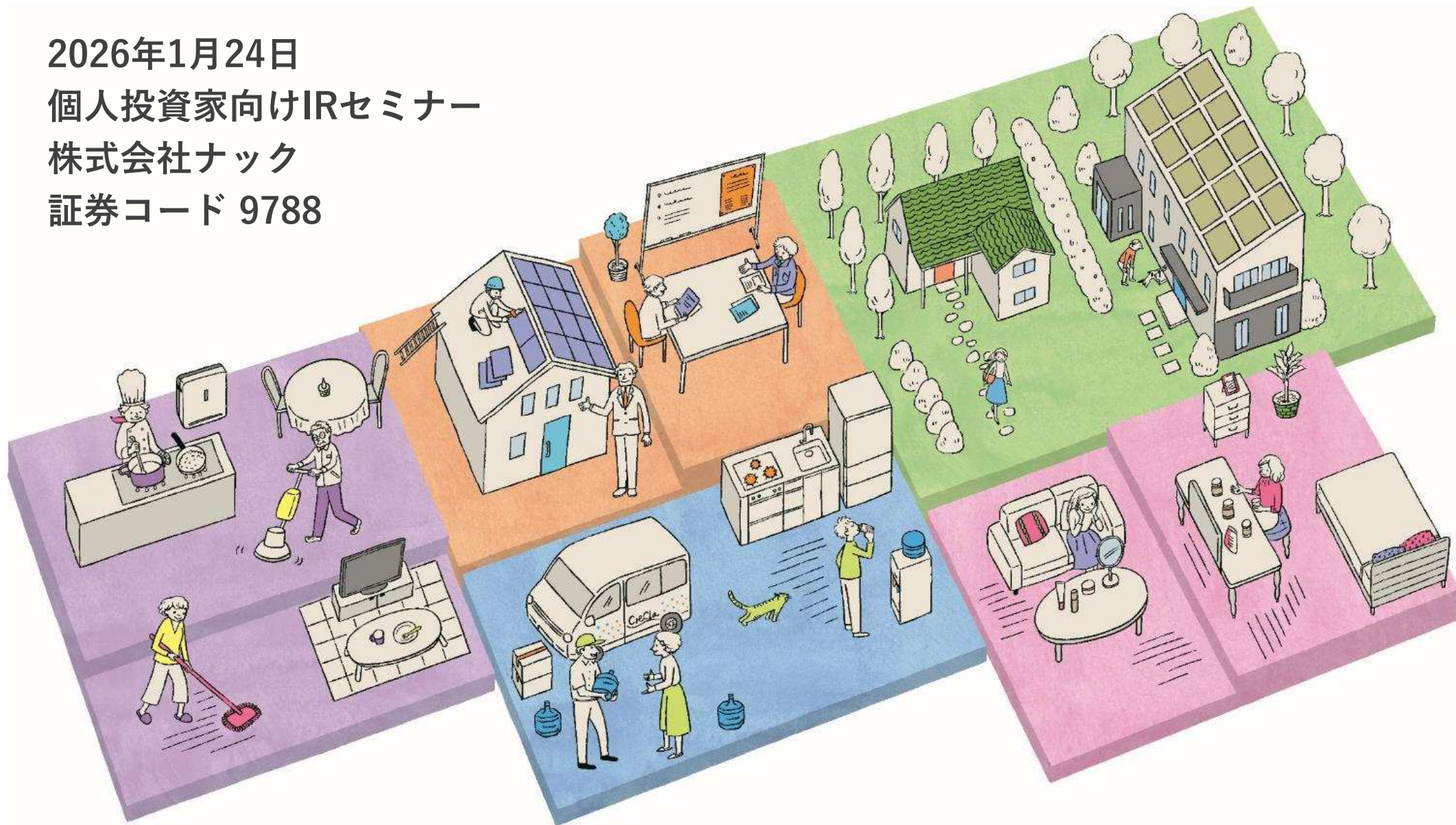
暮らしラクラク♪ ナック

2026年1月24日

個人投資家向けIRセミナー

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 主力事業／ナックの強み

03 業績

04 長期ビジョン・中期経営計画

05 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 主力事業／ナックの強み

03 業績

04 長期ビジョン・中期経営計画

05 配当方針及び株主還元



拠点数

178拠点※



連結子会社数

16社※

グループ
従業員数

2,248名※



資本金

67億円



※ 2025年9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

555円 ※1

連結売上高

約597億円 ※2

連結営業利益

約30億円 ※2

連結純利益

約13億円 ※2

※1:2026年1月23日終値 ※2:2025年3月期業績

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

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

東京都新宿区の「新宿センタービル」へ本社移転 ■ 1979年

1992年 ■ 建築コンサルティング事業をスタート

日本証券業協会（旧JASDAQ）に店頭登録 ■ 1995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 ■ 1997年

東京証券取引所市場第一部上場 ■ 1999年

2002年 ■ 住宅事業・宅配水事業（現クリクラ事業）
をスタート
日本経団連入会

資本金40億円に増資 ■ 2006年

2013年 ■ 通販事業（現美容・健康事業）をスタート

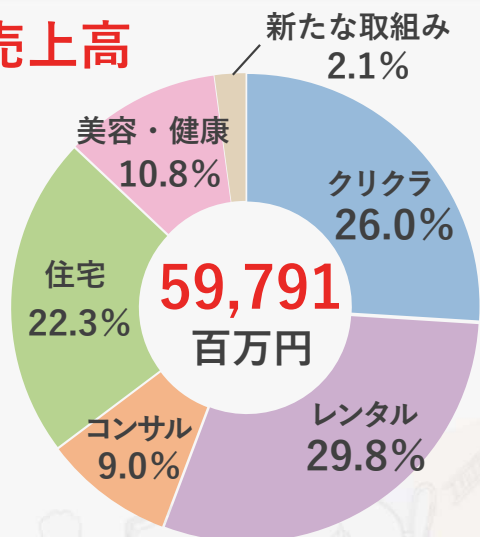
資本金67億2,949万3,750円に増資 ■ 2018年

ナック創業50周年 ■ 2021年

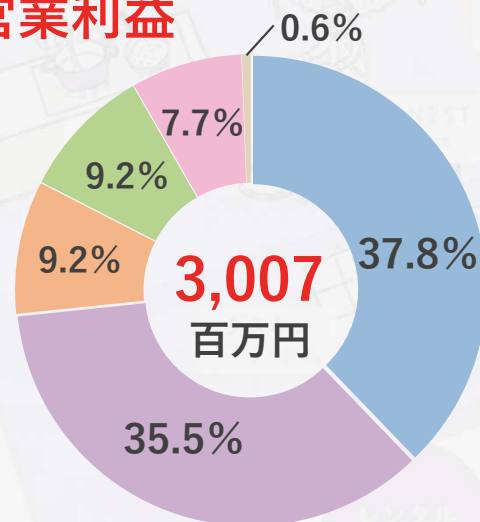
東京証券取引所市場再編に伴い、**プライム市場**へ移行 ■ 2022年

ナックグループ

売上高



営業利益



クリクラ

- ・宅配水「クリクラ」製造・販売
- ・浄水サーバー「feel free」製造・販売
- ・次亜塩素酸水溶液「ZiACO」製造・販売

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
- ・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・東北エリアの注文住宅
- ・首都圏エリアの分譲・注文住宅

美容・健康

- ・化粧品等の通販・卸売
- ・化粧品の製造・OEM

新たな取組み

- ・韓国食品スーパー事業
- ・洋酒の輸入・販売
- ・中古品買取事業

※2025年3月期通期実績（全社費用等は除外）
 ※2026年3月期より報告セグメントに追加された「その他（新たな取組み）」を反映した構成比を表示しています。

01 会社概要

02 主力事業／ナックの強み

03 業績

04 長期ビジョン・中期経営計画

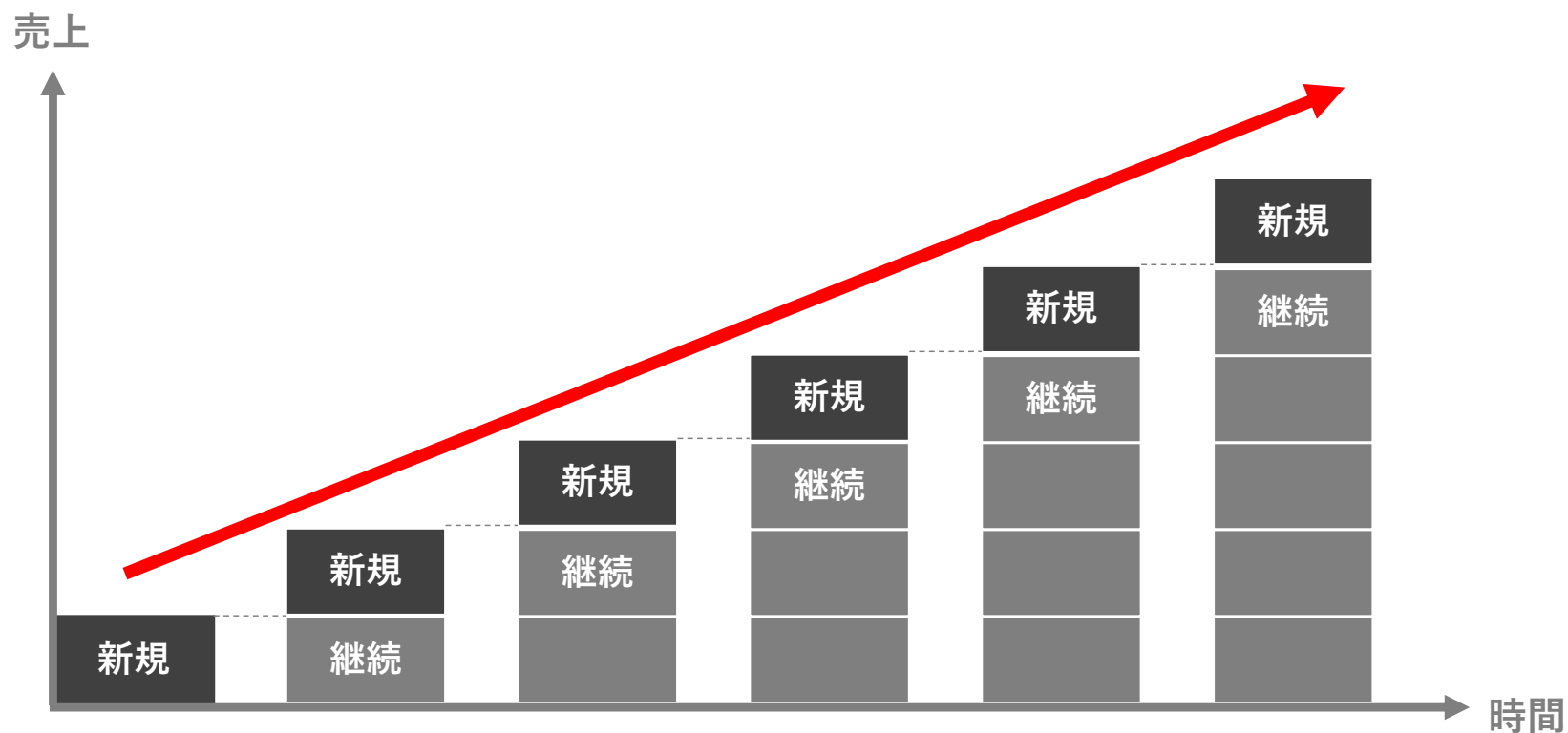
05 配当方針及び株主還元

ストックビジネスを展開

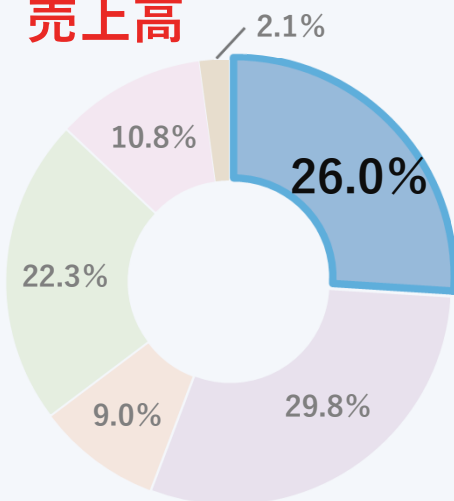
ナックグループの主力事業であるクリクラ・レンタル事業では
ストックビジネスを展開しており、安定した収益基盤をもとに足腰の強い経営を実現

ストックビジネス

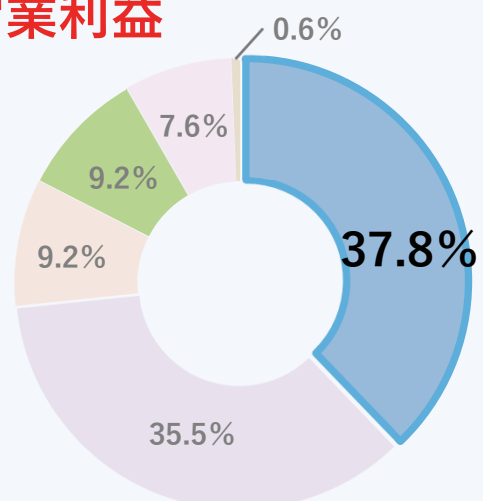
顧客と一度契約を結ぶと、解約されない限り
継続的に収益が発生し続ける「積み上げ型」のビジネスモデル



売上高



営業利益



※2025年3月期通期実績（全社費用等は除外）

✓ クリクラ事業

・ レンタル事業



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



CreCla
クリクラ

営業部門

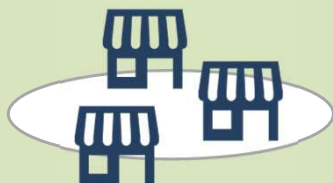
◆直営店

29営業所
(北海道～福岡)



◆加盟店

全国約**400**社



製造部門

◆製造プラント … 直営 **9** 拠点 委託 **5** 拠点 その他 **29** 拠点

▼クリクラ本庄工場
(埼玉県本庄市)



▼クリクラ中央研究所
(東京都町田市)



宅配水のビジネスモデルは1 Way方式と2 Way方式の2種類

【1 Way方式】

使い捨てのボトルを使用

使用済みボトルはお客様が廃棄

(1 Way方式イメージ図)

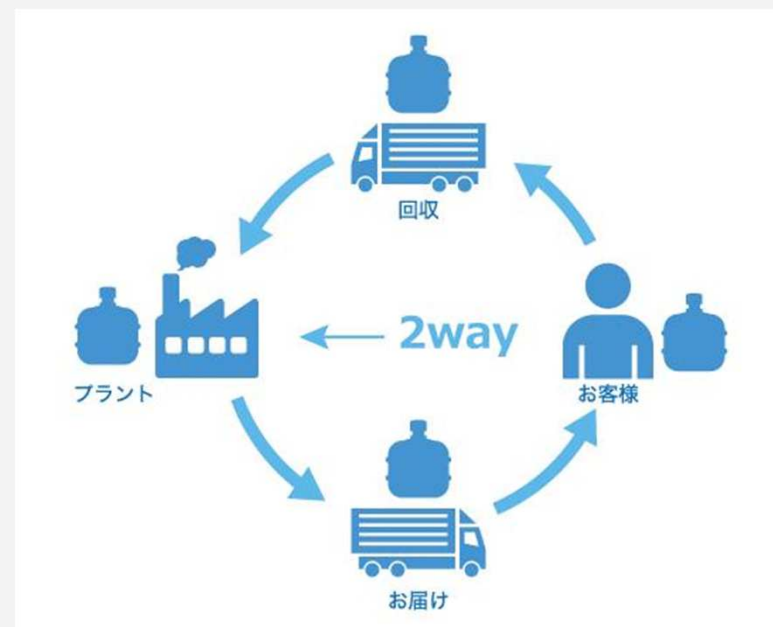


【2 Way方式（クリクラ）】

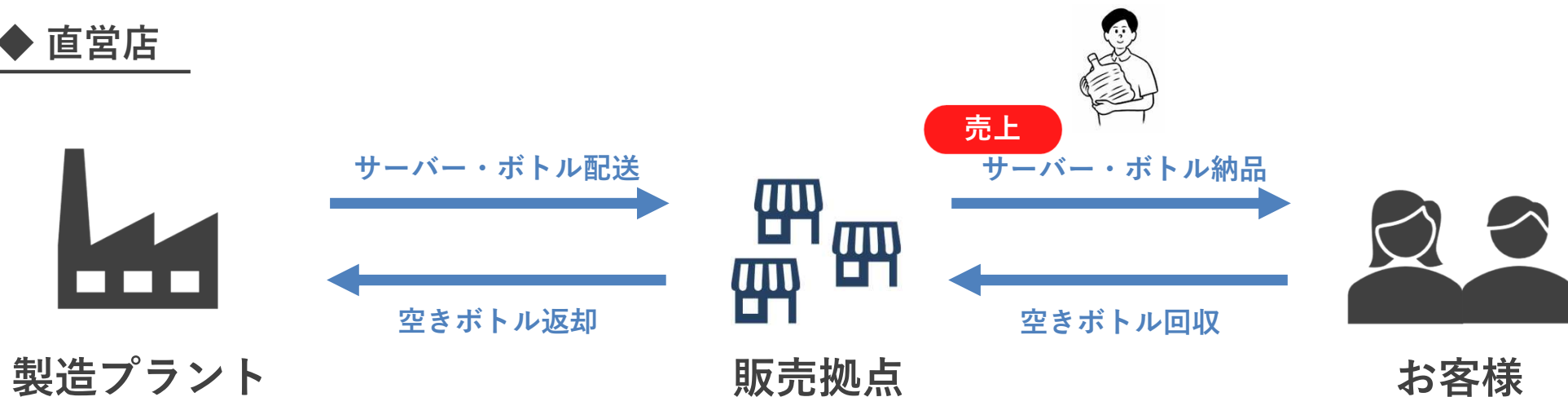
リターナブルボトルを使用

使用済みボトルは回収・洗浄し再利用

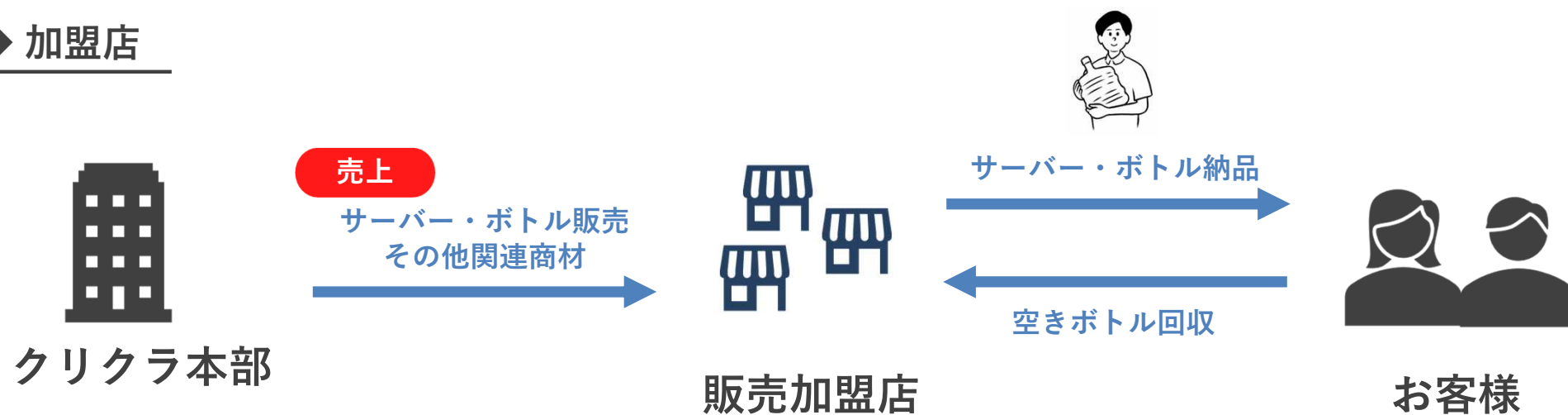
(2 Way方式イメージ図)



◆ 直営店



◆ 加盟店



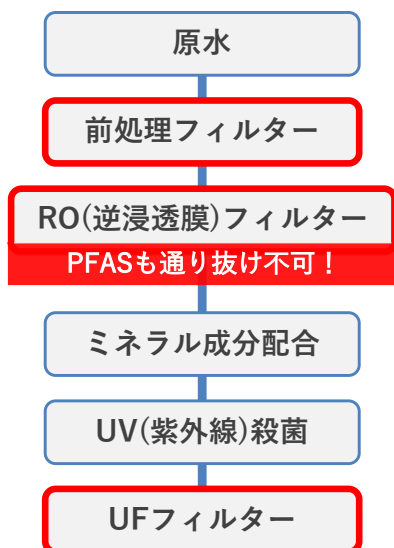
水質へのこだわり

おいしくて安全なお水を製造

- ・ ROフィルターを使用し、
水道水を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

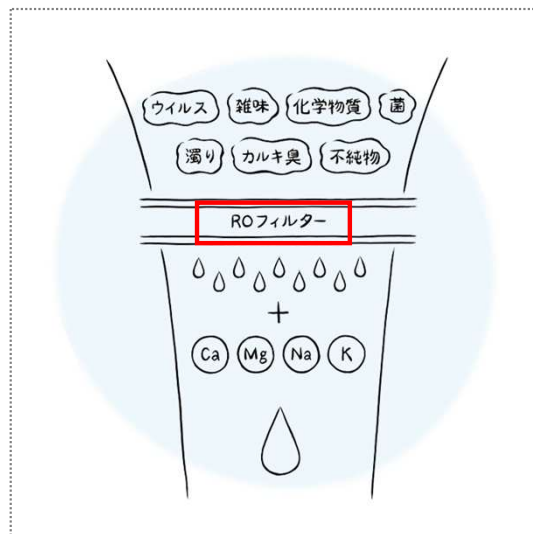
厳しい水質安全基準

- ミネラルウォーターの品質基準
(食品衛生法)
- + クリクラ独自の10項目の自主基準



ROフィルターを含め
3つのフィルターを通して
水の安全性を限りなく高める

■RO (逆浸透膜) フィルター



※RO (逆浸透膜) フィルターにより
ウイルスや不純物、PFASなどを
99.99%除去

製品水の
成分規格
47項目

原水の
製造基準
2項目

独自の
自主検査基準
10項目

毎年のサーバー交換

クリクラでは年1回のサーバー交換を実施

年に一度お客様のサーバーを回収し
フルメンテナンス・サーバーの殺菌を可能に

部品交換



お水が出るコックなどの
部品は新品に取替え

分解



サーバーを分解し、
タンクの内部まで徹底的に洗浄

洗浄・殺菌



ボトルの充填部など、
細かいパーツも一つ一つ
丁寧に洗浄・殺菌

点検



全体を点検し汚れをチェック

専任配送員

クリクラではプロの専任配送員が迅速・確実・丁寧にお届け
ボトルを運ぶだけでなく、お客様一人一人の暮らしに寄り添います

エリア毎の専任担当者による安心感



Face to Faceの配送による提案力



お水以外にも様々なお役立ち商品のクロスセルに繋がる

地産地消の推進

- 全国40ヶ所にプラントを構え地産地消を推進
- 長距離輸送によるCO2排出を抑制

クリクラの場合



宅配便の場合（主に1way）



防災への取り組み

- 💧 全国19ヵ所の市町村と「災害救援物資の供給等に関する協定」を締結
- 💧 災害発生時、クリクラやZiACO等の被災地支援を実施
- 💧 ローリングストックの啓蒙活動を実施

製造プラントが被災した場合は、近隣の製造プラントよりお水の共有が可能

Press Release
報道関係各位

2025年11月20日
株式会社ナック / 証券コード 9788

**宅配水クリクラが、
秋田県秋田市・鶴巻シーアイ・秋田基準復興・㈱ライジングと
「災害時における温冷水の供給協力に関する協定」を締結**

株式会社ナック（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：吉村 寛）は、この度、当社が展開する安心・安全なおいしい宅配水「クリクラ」（クリクラビジネスカンパニー代表：川上 裕也）において、秋田県秋田市、株式会社サンシーアイ、秋田基準復興株式会社、利通会社ライジングとの4社間で「災害時における温冷水の供給協力に関する協定」を締結しましたのでお知らせいたします。

今回をもって、クリクラチェーン全体で災害救援物資の供給等に関する協定を締結した地方自治体は19ヶ所となりました。今後も積極的に地方自治体との連携を進めてまいります。



「これから」株式会社ナック 取締役副社長 吉村 寛、クリクラビジネスカンパニー代表 川上 裕也、秋田県秋田市 市長 鶴巻 隆、秋田基準復興株式会社 代表取締役社長 佐藤 隆、利通会社ライジング 代表取締役社長 佐藤 隆

協定内容

<協定名>
「災害時における温冷水の供給協力に関する協定」

<協定締結日>
2025年11月20日（木）

<締結者>
秋田県秋田市 / 株式会社サンシーアイ / 秋田基準復興株式会社 / 利通会社ライジング / 株式会社ナック

<目的>
秋田市内で地震・風水害等の災害が発生、または発生する恐れがある場合に、秋田市と協定企業が連携し、温冷水供給を円滑に行うための協力体制を構築することを目的とする。

<概要>
秋田市の要請に基づき、協定企業がウォーターサーバーおよび飲料水ボトルを秋田市が指定する場所へ可能な範囲で供給する。



サーバーラインナップ

宅配水「クリクラ」

クリクラFit

スリムサーバー



クリクラShuwa

炭酸マルチサーバー



浄水型サーバー

feel free Flt

スリムサーバー



feel free alto

高機能サーバー



feel free putio

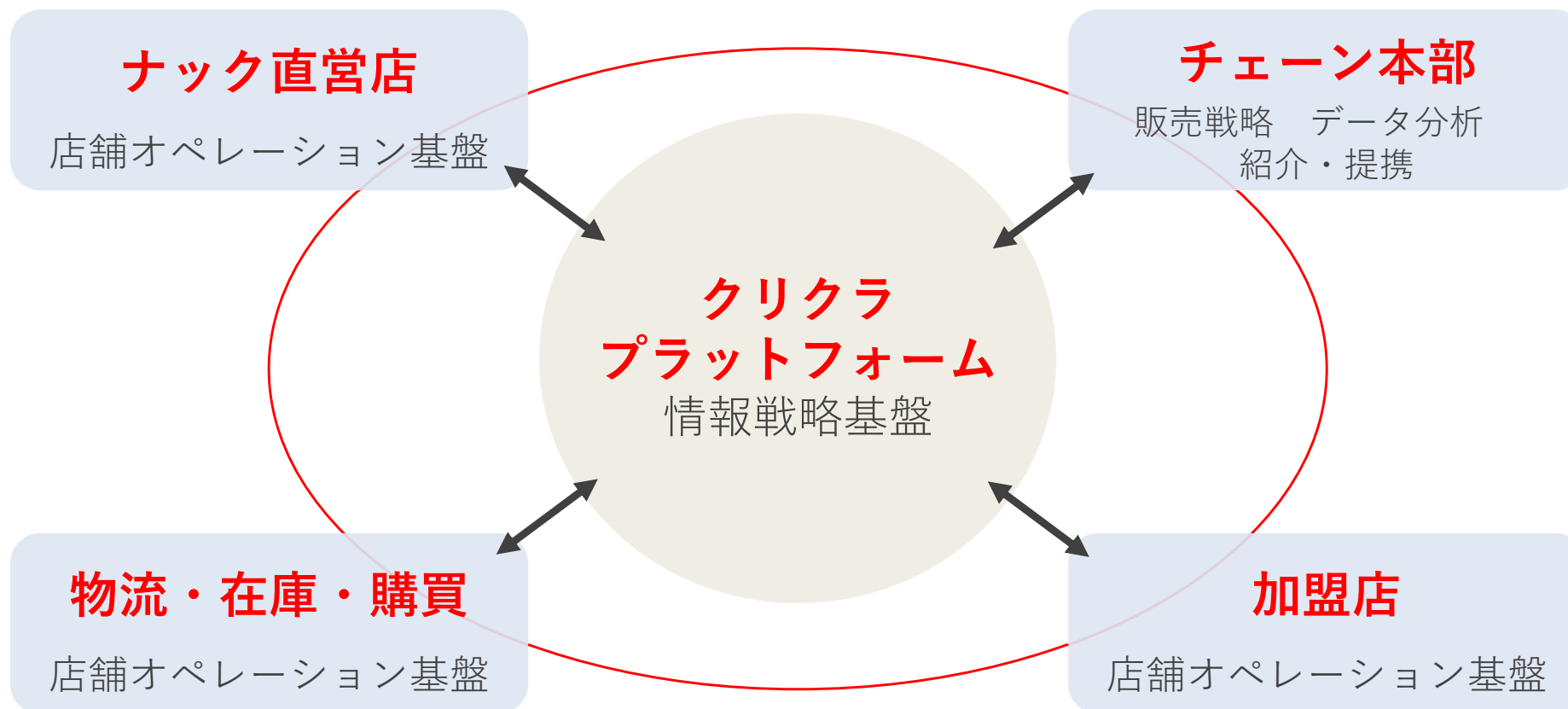
卓上サーバー



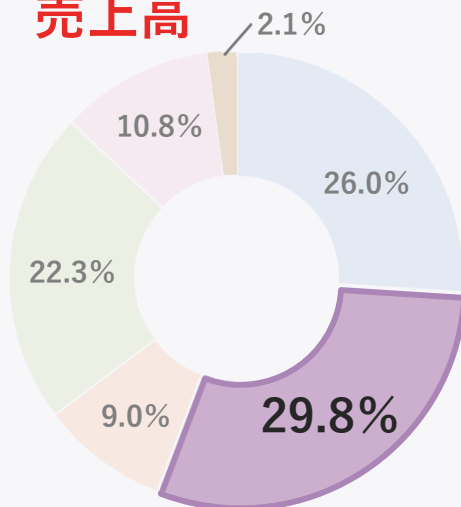
IT活用の取組み

システムインフラ：CrePF（クリクラプラットフォーム）の導入

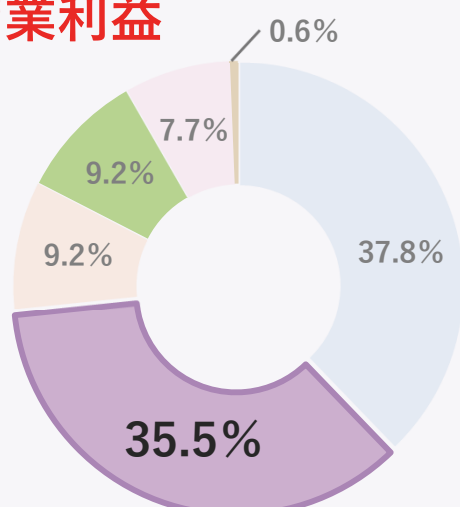
⇒クリクラチェーン全体での情報の一元管理、データ活用による業務効率化



売上高



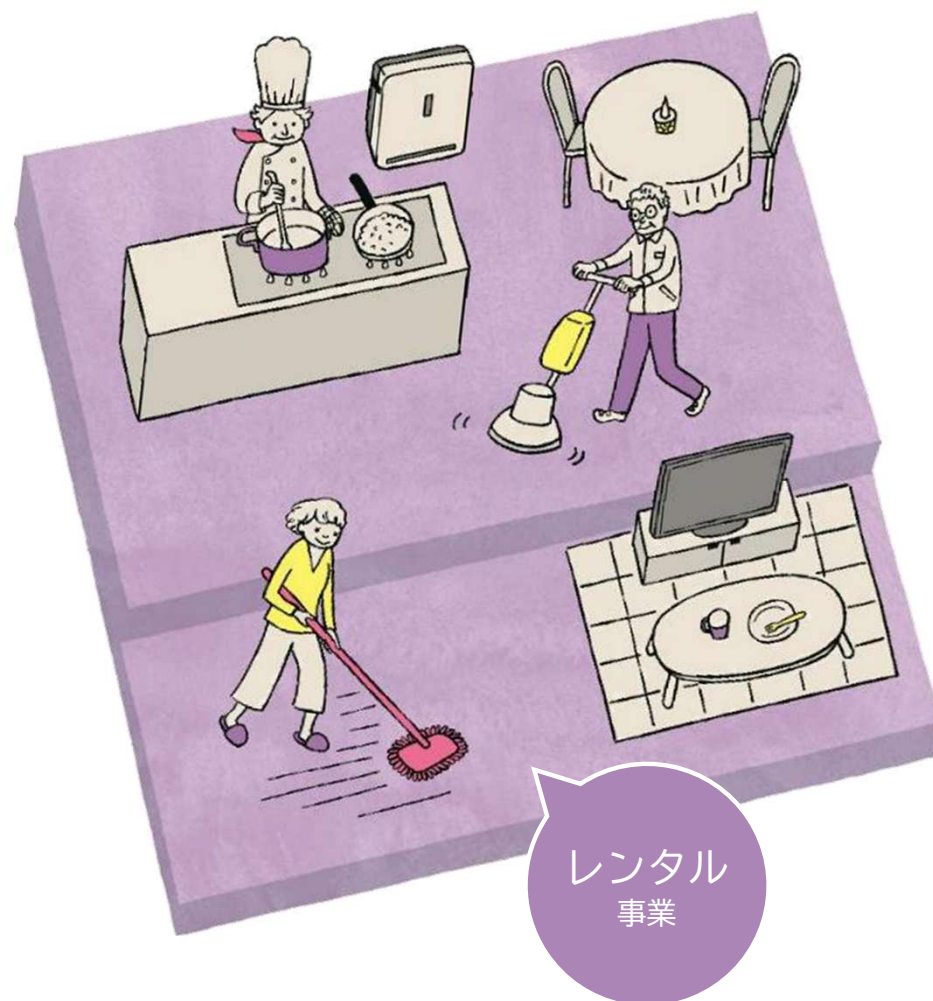
営業利益



※2025年3月期通期実績（全社費用等は除外）

・ クリクラ事業

✓ **レンタル事業**



レンタル
事業

衛生環境を整える
DUSK!N

創業事業として東京都町田市で事業を開始
全国約1,900の加盟店の中で売上高・顧客数ともに最大規模
関東を中心に札幌、大阪、名古屋、福岡などに展開

ダストコントロール



ケアサービス



ヘルスレント





- ▶ 主に飲食店に対して自社ブランドの自動害虫駆除器をレンタル・販売



- ▶ 総合ビルメンテナンス



- ▶ 賃貸物件等の原状回復工事

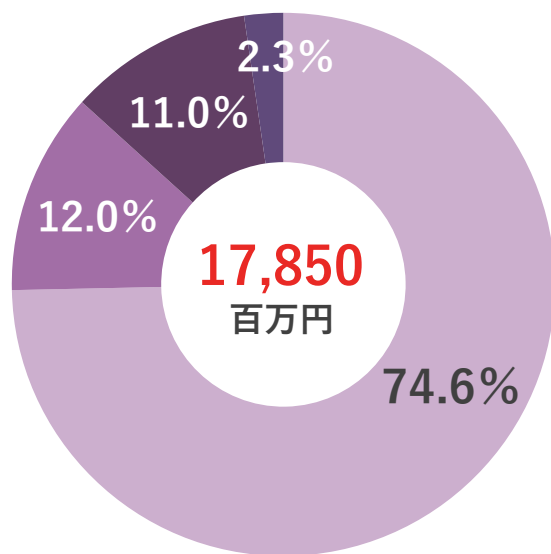


レンタル事業売上高

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
ダスキン	12,402	12,969	13,436
ウィズ	2,079	2,106	2,167
アーネスト	4,307	2,176	1,975
キャンズ※	—	284	417

※M&Aにより子会社化（2023年7月より連結）

売上高構成（2025年3月期実績）



■ ダスキン ■ ウィズ ■ アーネスト ■ キャンズ

子会社を含むレンタル事業全体で
全国にサービスを展開

衛生環境を整える
DUSKIN 55拠点

with

直営店 代理店
17拠点 約300社



衛生環境を整える
DUSK!N

ダストコントロール部門



清掃・衛生用品のレンタルと販売

定期的にお客様のもとへ伺い、
清掃・衛生用品のレンタル、販売を実施
お客様の暮らしや職場に合わせた快適な
環境づくりをご提案

衛生環境を整える
DUSK!N

ケアサービス部門



ご家庭から事業所まで プロの技術でお困りごとを解決

- サービスマスター : プロのお掃除サービス
- ターミニックス : 害虫獣の駆除と総合衛生管理
- メリーメイド : 家事代行サービス
- トータルグリーン : 緑と花のお手入れサービス
- ホームリペア : 住まいのピンポイント補修
- ダスキンレスキュー : 鍵の駆けつけサービス

衛生環境を整える
DUSK!N

ヘルスレント部門



介護用品・福祉用具のレンタルと販売

ご利用者様の自立と介助をサポートする
介護用品・福祉用具のレンタルと販売。
福祉用具専門相談員が、生活環境や身体状
況に応じ適切な商品をご提案

衛生環境を整える
DUSK!N

ダストコントロール



ケアサービス



ヘルスレント



ライフステージの変化に合わせて幅広い年代のお客様にサービスを提供
長期間に渡り関係性を築くことでクロスセル商品の販売機会も増え
LTV（顧客生涯価値）の最大化にも繋がる

ナックの強み

安定した顧客基盤

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**32**万件 約**10**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OB・スポット顧客

グループで
約**90万件**の定期顧客

年間で約**130万件**

市場の変化を一早く察知し顧客の求めるサービスを提供

- ・顧客基盤に対して「Face to Faceの営業」によるダイレクトマーケティングを行い生の声を集約
- ・顧客が求めるサービスや商品に繋げることが可能に

01 会社概要

02 主力事業／ナックの強み

03 業績

04 長期ビジョン・中期経営計画

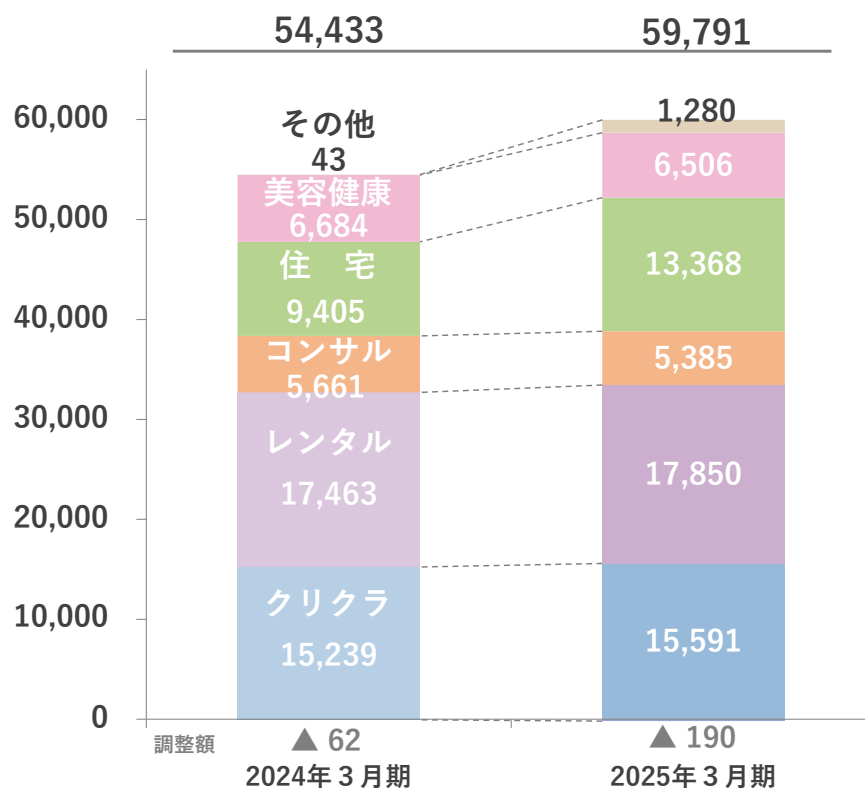
05 配当方針及び株主還元

2025年3月期業績

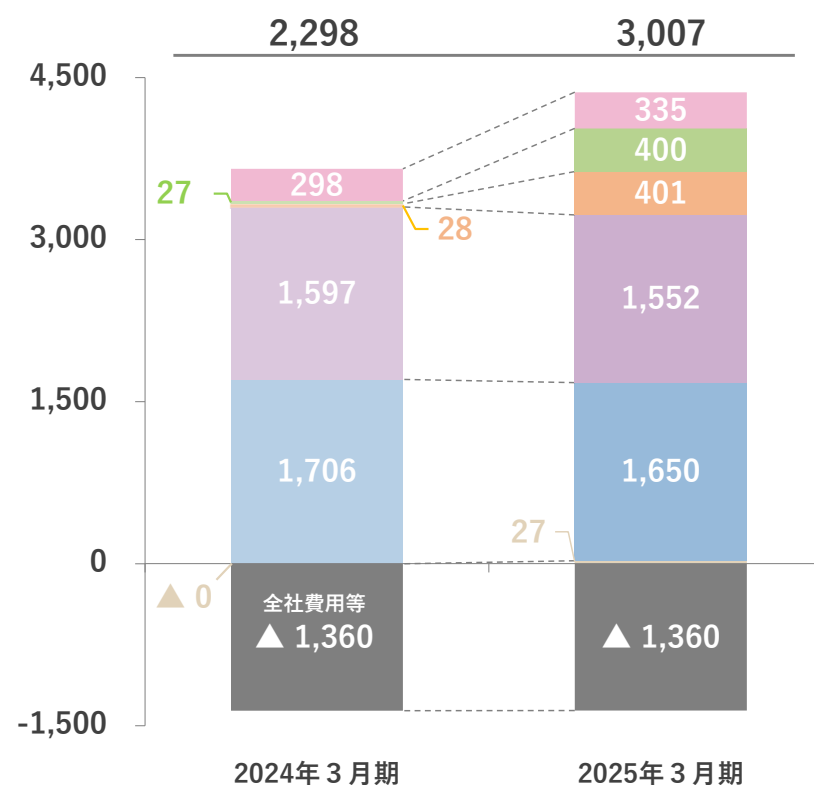
(単位：百万円)

2025年3月期 実績				前期実績	増減率
売	上	高	59,791	54,433	+ 9.8%
営	業	利	3,007	2,298	+ 30.9%
経	常	利	3,019	2,390	+ 26.3%
親会社株主に帰属する当期純利益				1,436	▲ 4.9%

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



(単位：百万円)

	2026年3月期 Q2実績	2026年3月期予想	進捗率
売上高	27,383	62,000	44.2%
営業利益	419	2,900	14.5%
経常利益	429	2,900	14.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	281	1,900	14.8%

セグメントごとの業績

	2026年3月期 Q2 売上高実績	2026年3月期 売上高予想	進捗率	2026年3月期 Q2 営業利益実績	2026年3月期 営業利益予想	進捗率
クリニック	8,161	16,000	51.0%	903	1,700	53.1%
レンタル	8,908	17,850	49.5%	625	1,720	36.4%
コンサル	2,188	6,000	36.5%	▲ 142	350	—
住宅	4,366	13,000	33.6%	▲ 199	250	—
美容・健康	3,155	7,000	45.1%	70	▲ 100	30.8%
その他	753	2,000	37.7%	▲ 157	▲ 1,250	—

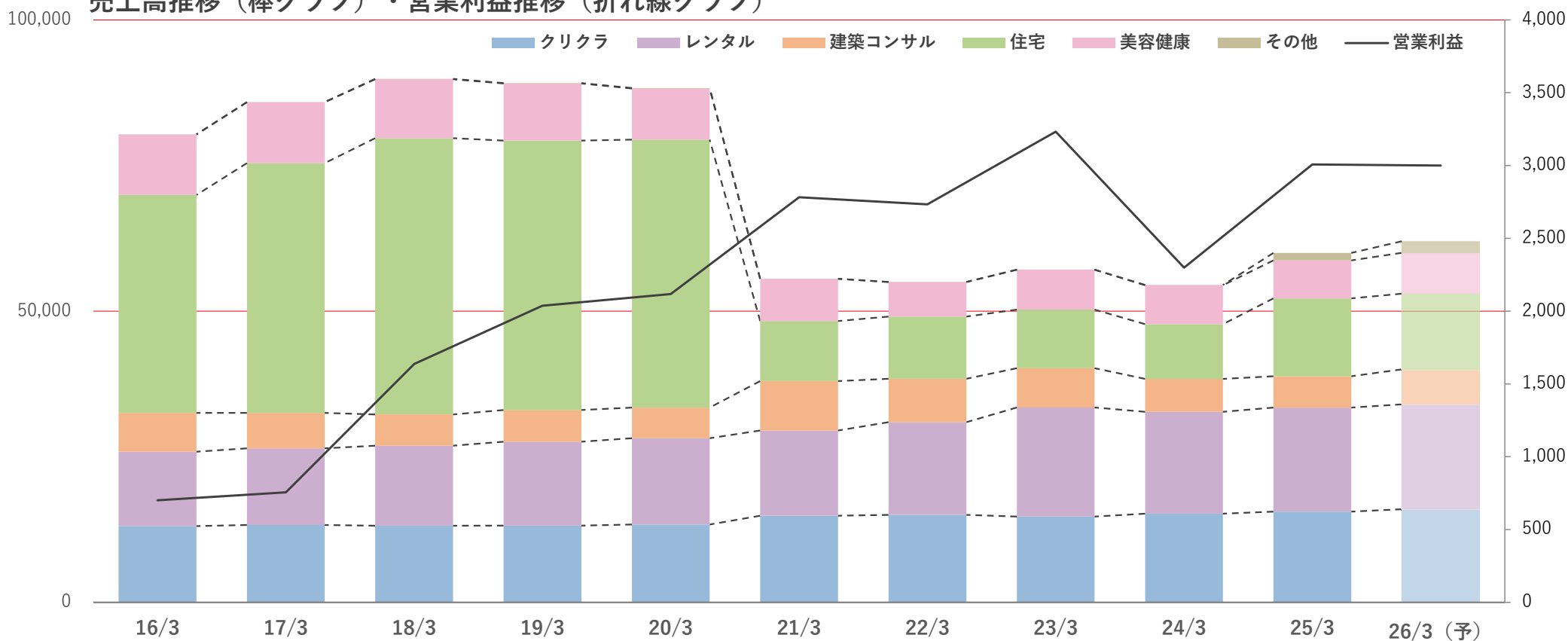
過去10期+予想

レオハウス株式譲渡
により収益構造変化

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	2026年 3月期(予)
売上高										
80,302	85,901	89,818	89,111	88,222	55,513	54,924	57,068	54,433	59,791	62,000
営業利益										
701	756	1,637	2,037	2,118	2,782	2,760	3,232	2,298	3,007	2,900

※単位：百万円

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



01 会社概要

02 主力事業／ナックの強み

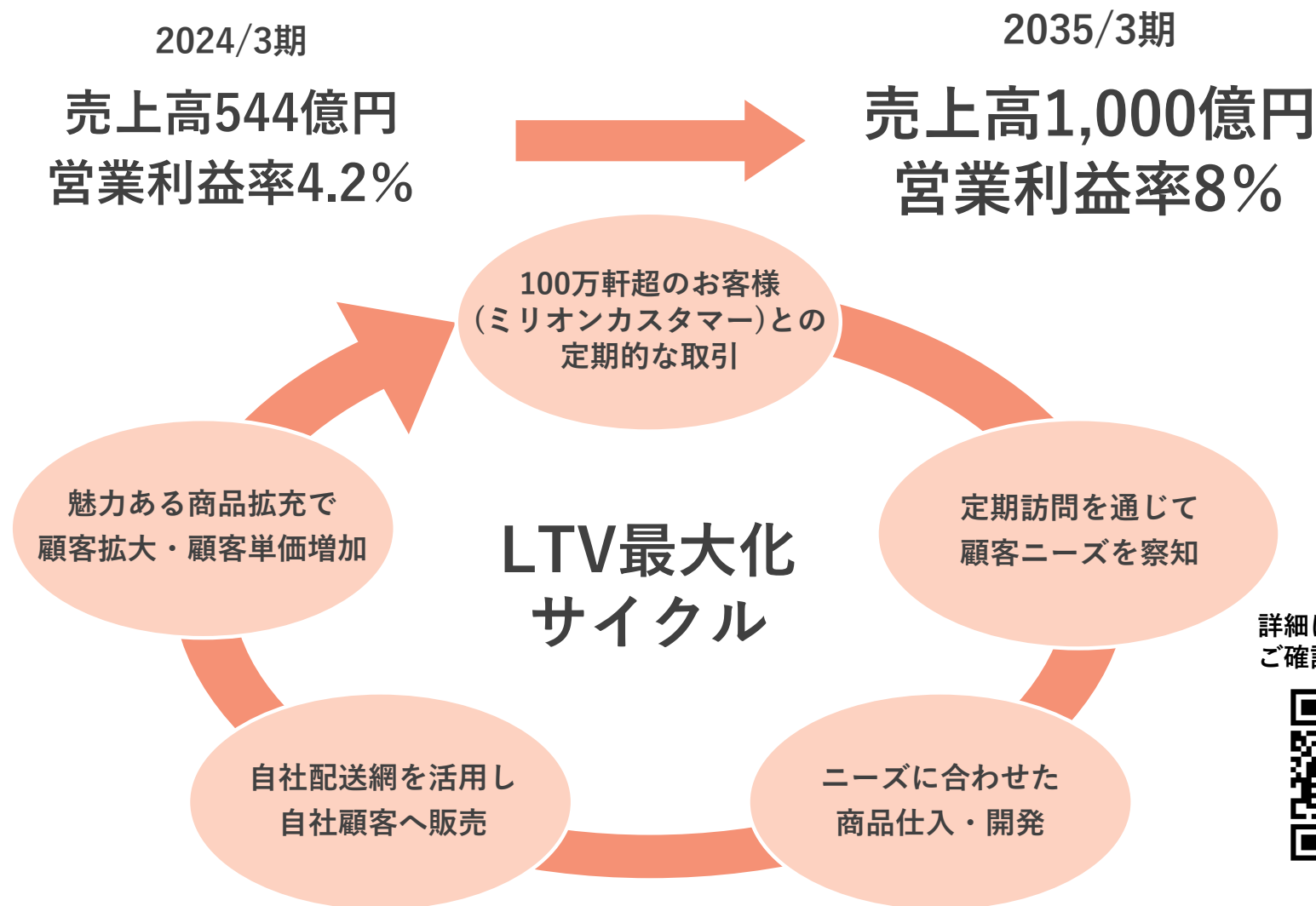
03 業績

04 長期ビジョン・中期経営計画

05 配当方針及び株主還元

2035年に目指すナックグループの姿

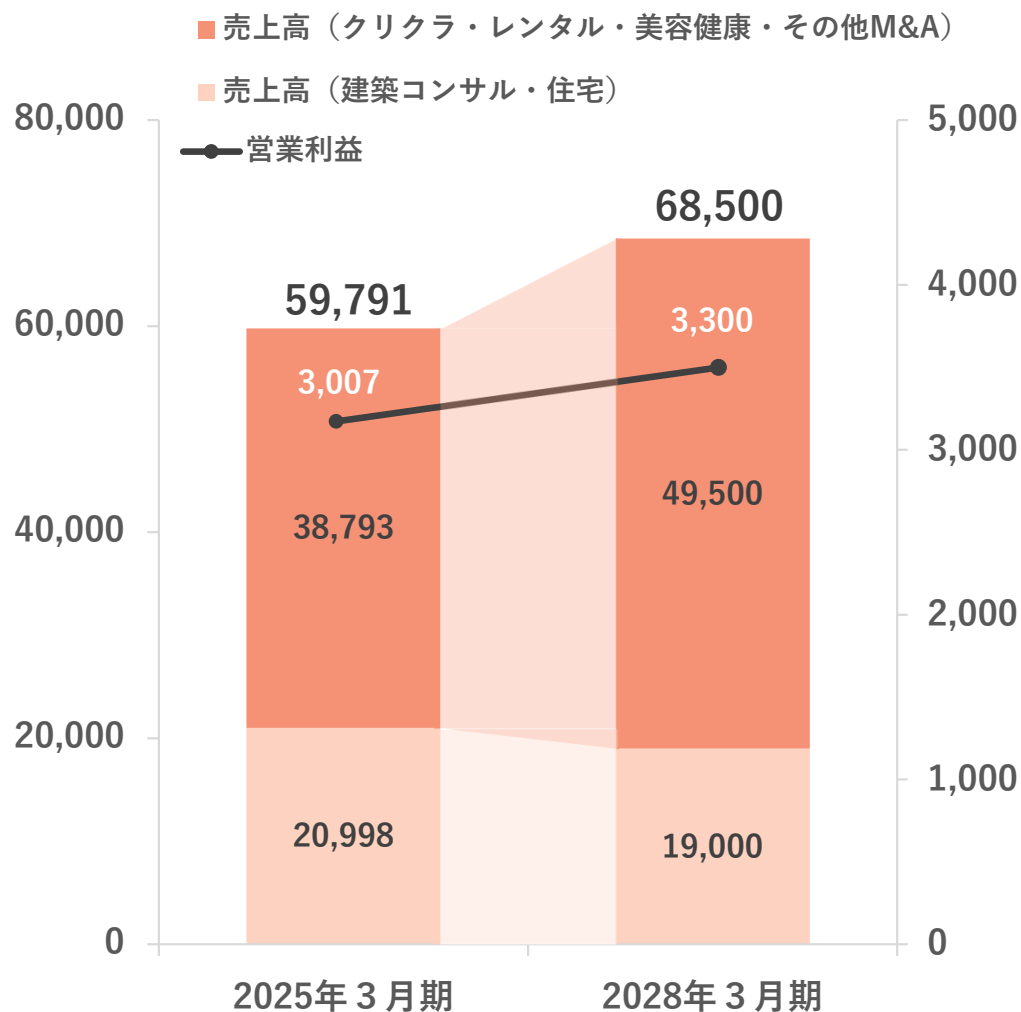
ラストワンマイルを最大限に活用してLTV最大化



詳細は下記より
ご確認ください



本中期経営計画は3カ年の投資フェーズの位置づけ
⇒売上高増加に対して利益は横ばいで推移



重点施策

クリクラ

顧客獲得のための販促投資・広告投資
安心安全の追求のため、プラント設備への投資

レンタル

ダスキン事業の営業エリア拡大のため、積極的に新規エリアへの出店を行う

美容・健康

JIMOSにて、新規顧客獲得や新たに事業の軸となる新製品創出のため積極的に販促投資・広告投資を行う

全社・その他

- ・既存事業の枠にとらわれない新規事業やM&Aを検討
- ・新たな取組みも推進中

01 会社概要

02 主力事業／ナックの強み

03 業績

04 長期ビジョン・中期経営計画

05 配当方針及び株主還元

年間配当額^(※1)

19	20	21	22	22
----	----	----	----	----

純資産配当率 (DOE)

3.9%	3.9%	4.0%	4.1%	—
------	------	------	------	---

配当性向

49.9%	44.9%	63.2%	69.1%	49.7%
-------	-------	-------	-------	-------

配当利回り^(※2)

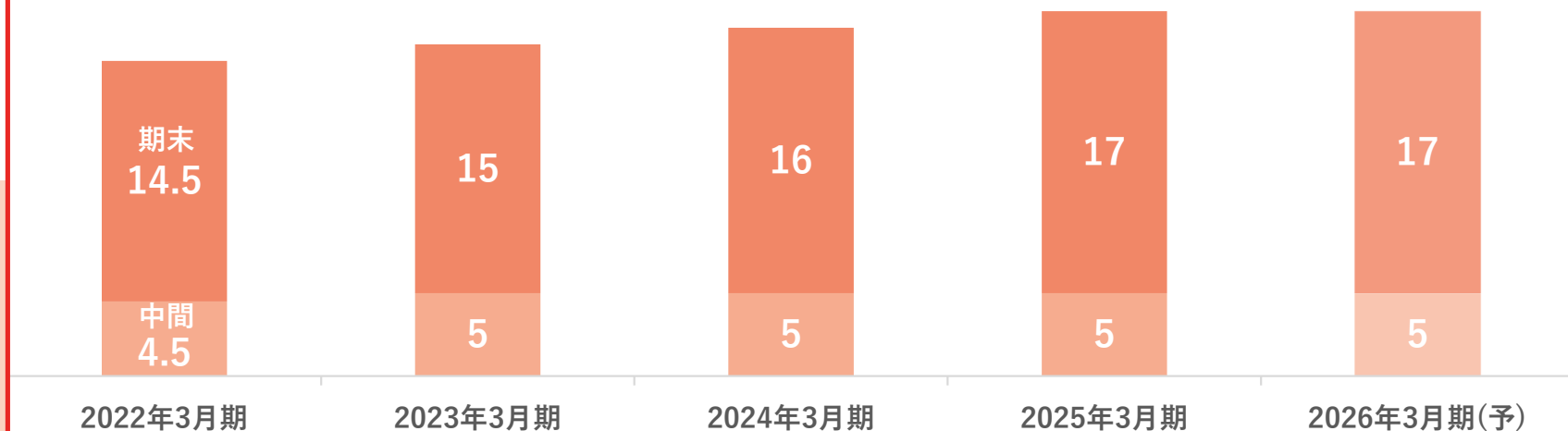
4.0%	4.2%	3.9%	3.7%	4.0%
------	------	------	------	------

(※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

(※2) 過年度分の配当利回りについては事業年度末日の株価終値を基準に算定
2026年3月分については1月23日時点の株価終値を基準に算定

配当方針

純資産配当率 (DOE) 4 %
かつ配当性向100%以内



2026年 株主優待

＼当社株式100株以上を保有されている株主様へ／

2026年は、自社グループで展開する「MACCHIA LABEL（マキアレイベル）」のヒット商品であるファインバブルを取り入れた化粧品を贈呈します。

※優待利回りは2026年1月23日時点の株価終値より算出

優待
利回り
約9.0%

100～300株未満

薬用マイクロバブル
ローション (100ml)
定価：4,973円優待
利回り
約5.9%

300～500株未満

薬用マイクロバブル
ローション (100ml)
定価：4,973円薬用マイクロバブルローション
つめかえ用 (100ml)
定価：4,823円優待
利回り
約5.4%

500株以上

薬用マイクロバブル
ローション (100ml)
定価：4,973円薬用マイクロバブルローション
つめかえ用 (100ml)
定価：4,823円

New

薬用マイクロバブル
ミルク (70g)
定価：5,197円

最低購入代金 55,500円 ～

※100株あたりの購入金額。2026年1月23日の終値より算出。

	最低購入 代金	年間配当※	優待	合計	総利回り
100株	55,500円	2,200円	4,973円	7,173円	<u>約12.9%</u>
300株	166,500円	6,600円	9,796円	16,396円	<u>約9.8%</u>
500株	277,500円	11,000円	14,993円	25,993円	<u>約9.4%</u>

※2026年3月期 配当予測より算出

証券コード 9788

