

2027年3月期 第1四半期

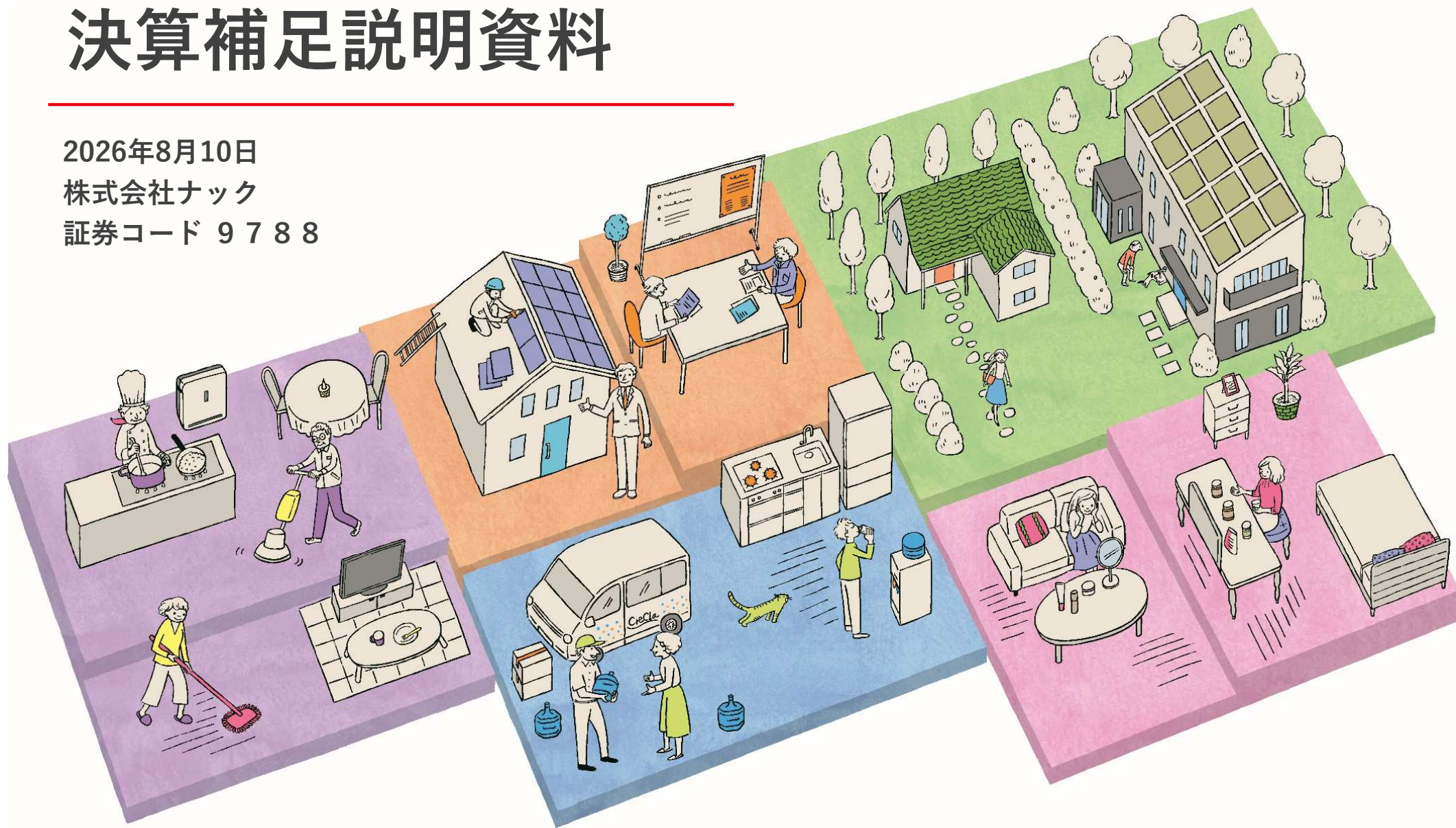
NAC

決算補足説明資料

2026年8月10日

株式会社ナック

証券コード 9788



— 本資料の記載内容 —

01	第1四半期の実績	…	P. 2
02	セグメント別業績	…	P. 12
03	業績予想	…	P. 36
04	配当	…	P. 40
05	中期経営計画	…	P. 42
06	会社概要	…	P. 54

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。

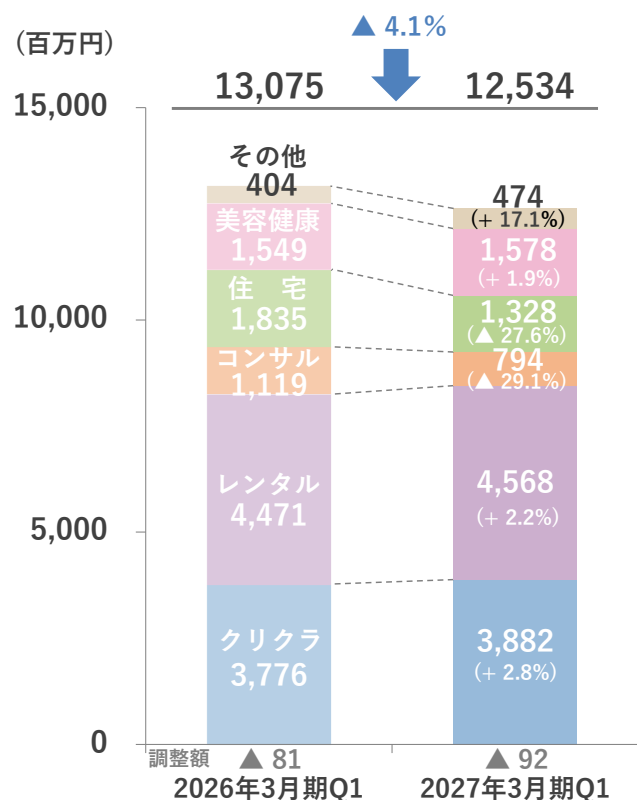
01 第1四半期の実績

1-1. 連結損益計算書

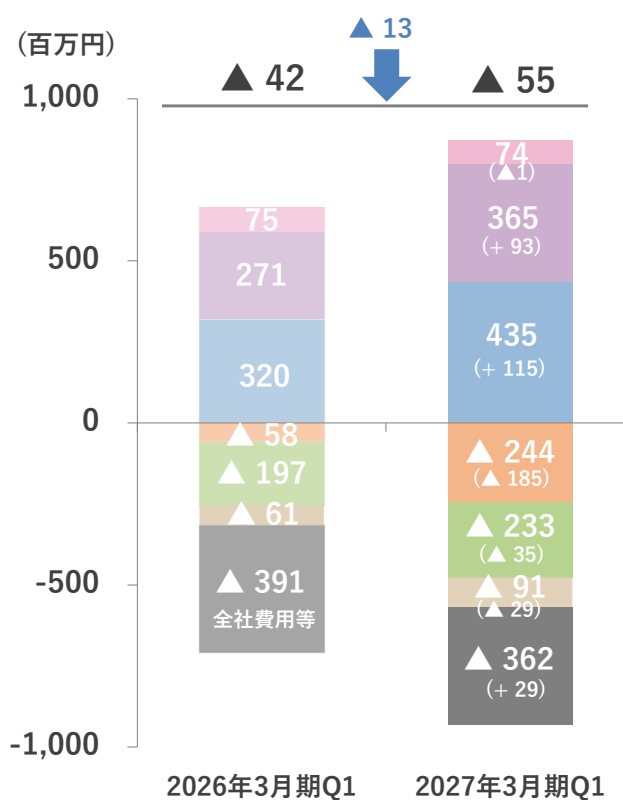
1-1a 業績ハイライト（前年同期比）

売上高	クリクラ	クリクラボトルの価格改定による増収や「putio」の顧客数増加により同水準(微増)
	コンサル	審査完了までに時間を要する補助金対象商品の販売割合が増加したことで第1四半期に売上が計上されず減少
	住宅	分譲住宅の販売数及び注文住宅の完工棟数が減少したことにより減少
営業損失	クリクラ	クリクラボトルの価格改定に加え、直営部門におけるボトル消費量増加及び「putio」の顧客数増加に伴う売上高が増加したことで大幅に増加
	コンサル	売上高の減少を販管費の縮小で吸収できず大幅に減少
四半期純損失	支払利息の増加及び前年同期に投資有価証券売却益を計上したことによる反動減により大幅に減少	

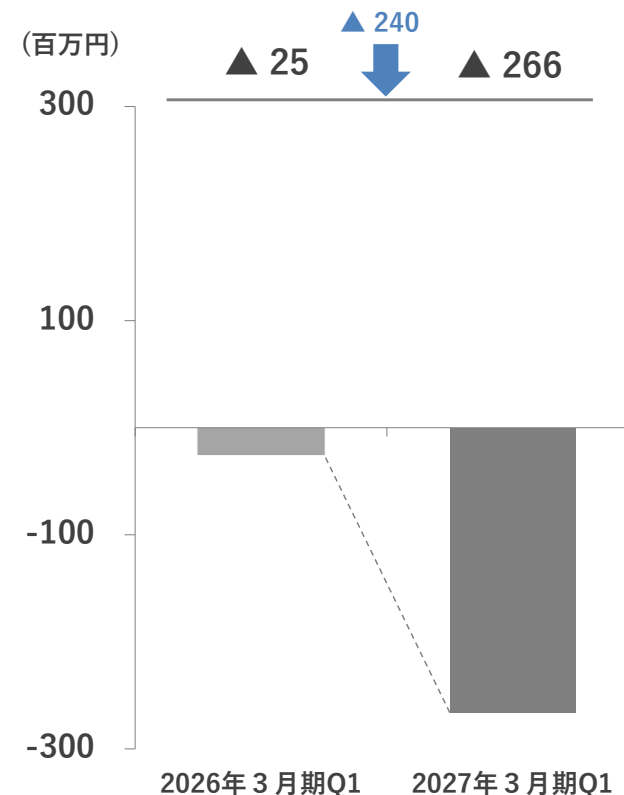
売上高（カッコ内は増減率）



営業損失（カッコ内は増減額）



四半期純損失(※)



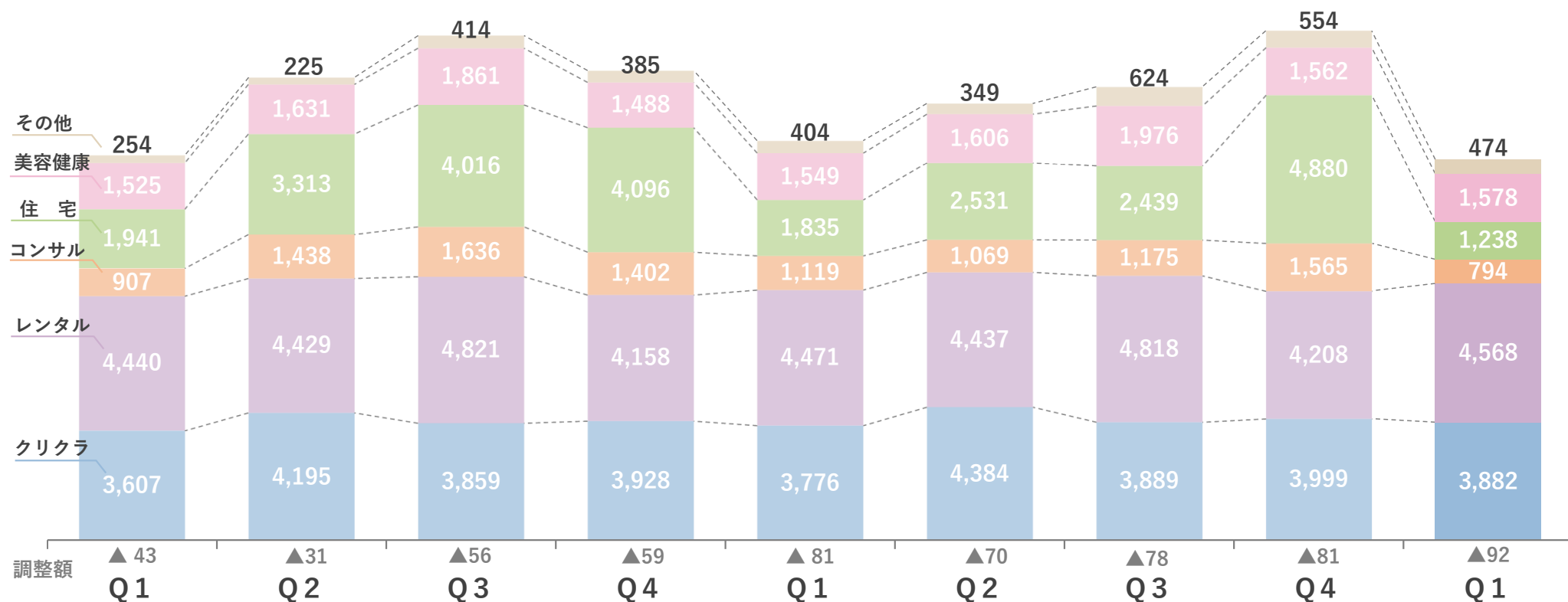
(※) 四半期純損失：親会社株主に帰属する四半期純損失、調整額：セグメント間の内部売上高又は振替高

1-1b 四半期別 売上高／営業利益の四半期推移

2025年 3 月期				2026年 3 月期				2027年3月期
Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1	Q 2	Q 3	Q 4	Q 1
売上高								
12,634	15,201	16,554	15,400	13,075	14,308	14,846	16,689	12,534
営業利益								
▲ 98	862	1,504	739	▲ 42	461	862	1,201	▲55

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）



1-1c 連結損益計算書



(百万円)

	2027年 3 月期 Q 1 実績	2026年 3 月期 Q 1 実績	増減率
売 上 高	12,534	13,075	▲ 4.1%
売 上 総 利 益	6,452	6,556	▲ 1.6%
(売 上 総 利 益 率)	51.5%	50.1%	▲ 1.3pt
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	6,507	6,598	▲ 1.4%
営 業 利 益	▲ 55	▲ 42	—
(営 業 利 益 率)	▲ 0.4%	▲ 0.3%	▲ 0.1pt
営 業 外 損 益	▲ 6	15	—
経 常 利 益	▲ 61	▲ 26	—
特 別 損 益	▲ 11	57	—
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	▲ 266	▲ 25	—

1-1d セグメント別売上高

(百万円)

	2027年3月期 Q1実績	2026年3月期 Q1実績	増減率
ク　リ　ク　ラ　事　業	3,882	3,776	+ 2.8%
レ　ン　タ　ル　事　業	4,568	4,471	+ 2.2%
建　築　コ　ン　サ　ル　テ　ィ　ン　グ　事　業	794	1,119	▲ 29.1%
住　　　　　　宅　　　　　　事　業	1,328	1,835	▲ 27.6%
美　容　・　健　康　事　業	1,578	1,549	+ 1.9%
そ　　　　　　　　の　　　　　　他	474	404	+ 17.1%
消　　　　去　　　　調　　　　整　　　　他	▲ 92	▲ 81	—
合　　　　　　　　計	12,534	13,075	▲ 4.1%

増減率

※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	コンサル	売上高総利益率の高いコンサルティング部門での売上高減少により減少
	住宅	販売数及び完工棟数の減少に伴う売上高減少により減少
人件費	住宅	会計方針の変更に伴い、一部人件費の計上区分を販管費から売上原価へ変更したことで減少
サービス用品費	クリクラ	小型の浄水型ウォーターサーバー「putio（プティオ）」の顧客件数増加に伴いサービス用品費（サーバーのリース料金）が増加

			(百万円)
			前年同期比増減率
2026年3月期 Q1 営業利益		▲ 42	—
売上総利益の増減		▲ 104	▲ 1.6%
販売費及び一般管理費の増減	人件費	+ 49	▲ 1.9%
	減価償却費・のれん償却額	+ 36	▲ 16.1%
	地代家賃	+ 15	▲ 3.4%
	サービス用品費	▲ 18	+ 6.7%
	その他販管費	+ 8	▲ 0.3%
2027年3月期 Q1 営業利益		▲ 55	—

01 第1四半期の実績

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** 未成工事支出金 + 554百万円／販売用不動産 + 352百万円／
仕掛販売用不動産+328百万円

減 少 現金及び預金 ▲ 3,551百万円

固定資産 特記事項なし

	2027年3月期 Q 1	構成比	2026年3月期	構成比	増減額
流動資産	22,737	62.1%	24,891	64.0%	▲ 2,154
有形固定資産	8,335	22.8%	8,386	21.6%	▲ 51
無形固定資産	1,408	3.8%	1,451	3.7%	▲ 43
投資その他の資産	4,155	11.3%	4,148	10.7%	+ 6
固定資産	13,898	37.9%	13,987	36.0%	▲ 88
資産合計	36,635	100.0%	38,878	100.0%	▲ 2,242

1-2b 連結貸借対照表 負債の部・純資産の部

負 債

増 加

契約負債 + 658百万円

減 少

未払法人税等 ▲ 473百万円／長期借入金 ▲ 303百万円／賞与引当金 ▲296百万円

純 資 産

増 加

その他有価証券評価差額金 + 33百万円

減 少

自己株式の取得 ▲744百万円／利益剰余金の配当 ▲ 715百万円

(百万円)

	2027年3月期 Q1	構成比	2026年3月期	構成比	増減額
流動負債	11,544	31.5%	11,825	30.4%	▲ 281
固定負債	3,668	10.0%	3,937	10.1%	▲ 268
負債合計	15,212	41.5%	15,762	40.5%	▲ 550
株主資本	22,090	60.3%	23,817	61.3%	▲ 1,726
その他の包括利益累計額	▲ 667	▲ 1.8%	▲ 701	▲ 1.8%	+ 34
純資産合計	21,423	58.5%	23,115	59.5%	▲ 1,692
負債・純資産合計	36,635	100.0%	38,878	100.0%	▲ 2,242

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

クリクラボトルの価格改定及び1顧客あたりのボトル消費量増加による増収に加え、オンライン販売を中心に行う小型の浄水型ウォーターサーバー「putio（プティオ）」の顧客件数が順調に推移し、前年同期比で増加。

加盟店部門

クリクラボトルの価格改定に加え、新型サーバーの販売による増収があったものの前年に浄水サーバーの一括購入があったことの反動減により、前年同期比で同水準（微減）

営業利益

価格改定による増収、加盟店向けサーバー販売台数増加により前期比で増加

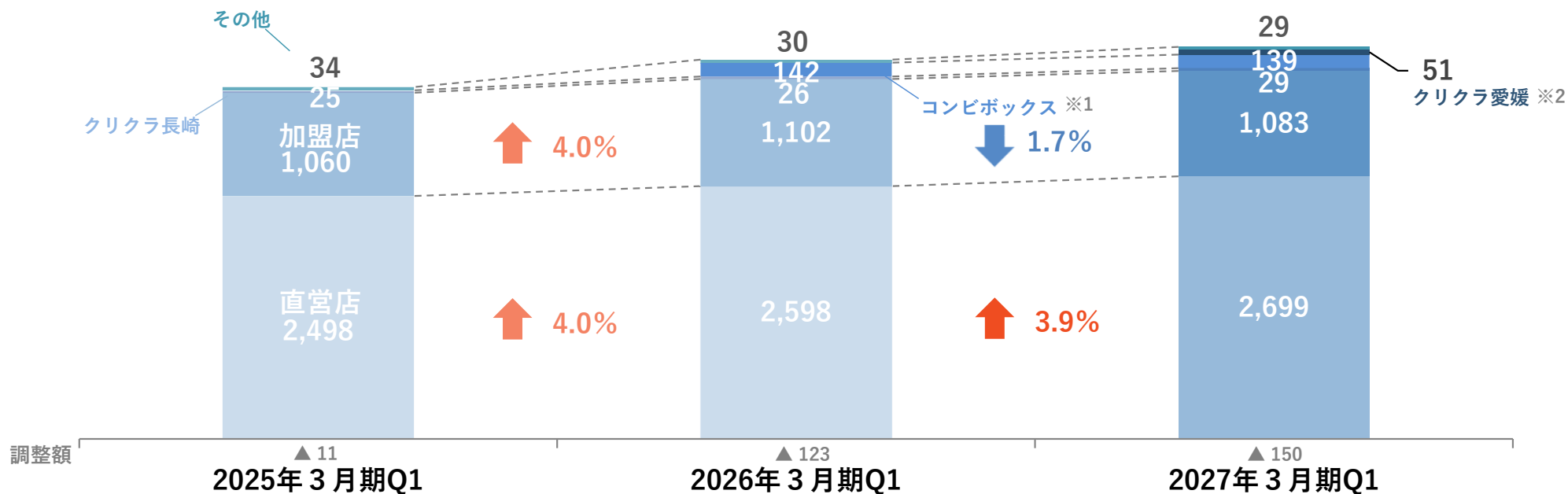
	2025年3月期Q1	2026年3月期Q1	2027年3月期Q1
売上高	3,607	3,776	3,882
営業利益	261	320	435

(百万円)

売上高推移

※1 M&Aにより子会社化（2025年1月より連結）

※2 M&Aにより子会社化（2026年1月より連結）



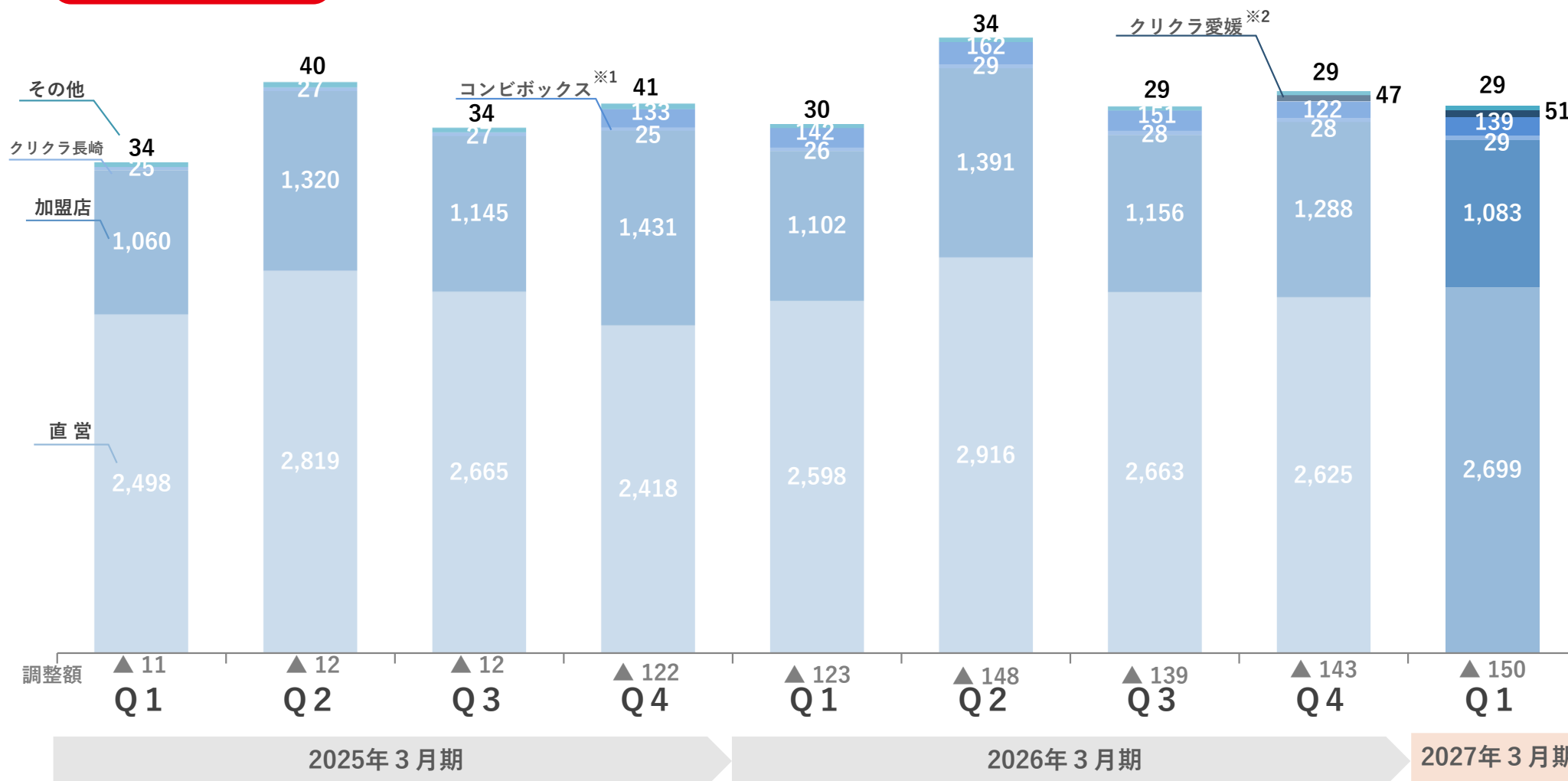
◆調整額：主にセグメント内の売上高

2-1b クリクラ事業 売上高／営業利益の四半期推移

2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高								
3,607	4,195	3,859	3,928	3,776	4,384	3,889	3,999	3,882
営業利益								
261	609	396	383	320	582	490	452	435

売上高四半期推移

※1 M&Aにより子会社化（2025年1月より連結） ※2 M&Aにより子会社化（2026年1月より連結） （百万円）



2-1c クリクラ事業 第56期以降の重点施策

- ・ 動画教育ツールを活用し、ラストワンマイルを担う配送員のスキルアップ
- ・ ブランド・コミュニケーション戦略の刷新
- ・ 複数年プラン導入を中心とした顧客定着施策によるLTVの向上
- ・ システムインフラ「CrePF（クリクラプラットフォーム）」の加盟店導入拡大を推進し本部への情報集約によるブランド価値の向上と統一





※「たまひよ赤ちゃんグッズ大賞2026」とは、たまひよ読者のママ・パパ2062名による「実際に使ってよかった」と思う商品・サービスに関するアンケート調査の結果をランキング形式で発表する企画です。（2025年8月-9月調査／WEBメディア「たまひよ」掲載）



feel free



2025年 GMO顧客満足度ランキング
浄水型ウォーターサーバー
コスバのよさ（月額料金の安さ） 第1位

※ 2025年12月Anetis運営事務局調べ

02 セグメント別業績

2-2. レンタル事業

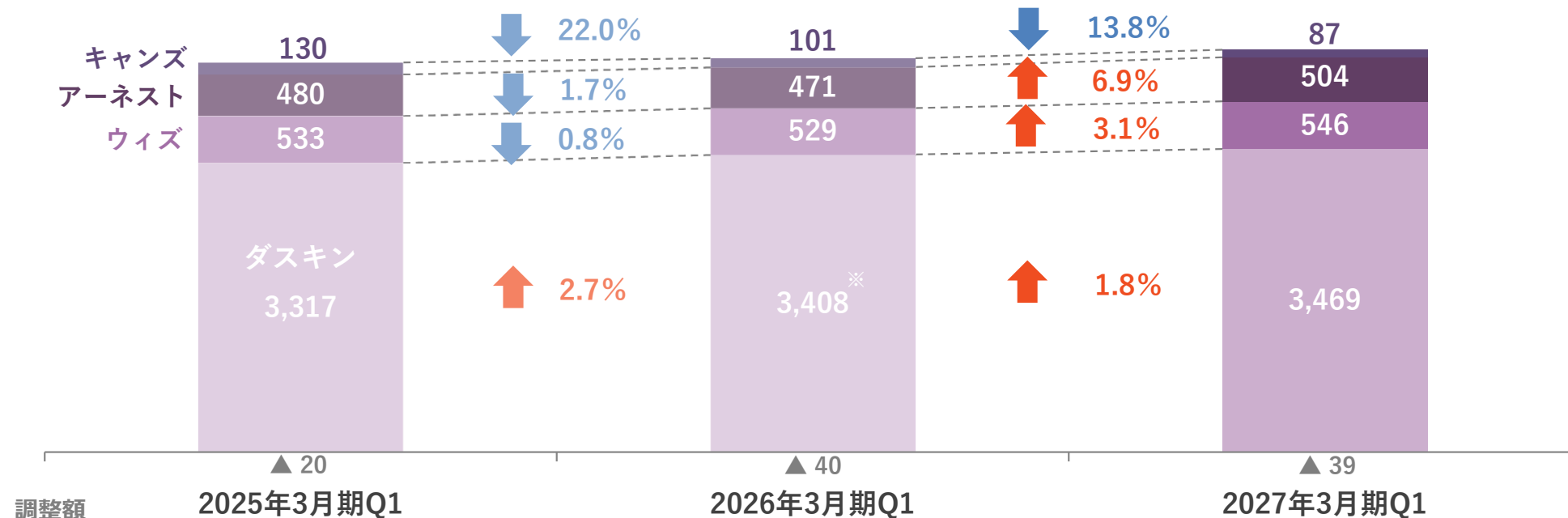
2-2a レンタル事業 売上高および営業利益推移

- 売上高**
- ダスキン** 一部商品の価格改定及びヘルスレント部門での顧客数増加による増収に加え前期出店した拠点の顧客数が順調に推移し、前年同期比で同水準（微増）
 - ウィズ** 価格改定に伴う増収により前年同期比で増加
 - アーネスト** ホテル客室清掃や外資系企業向け大型案件の受注により、前年同期比で増加
 - キャンズ** 新築物件の建築工程が遅延し、内装工事の着工時期が後ろ倒しとなったほか、一部案件の受注にも影響が生じたことにより前年同期比で減少
- 営業利益** 価格改定による増収及び販促効率向上等の販管費の抑制により前年同期比で増加

売上高	4,440	4,471	4,568	(百万円)
営業利益	330	271	365	

売上高推移

※ 2025年8月にM&Aにより子会社化した(有)ダスキンヤマナカの4百万円を含む
(2025年12月1日より(株)ナックに吸収合併済のため合算にて表記)

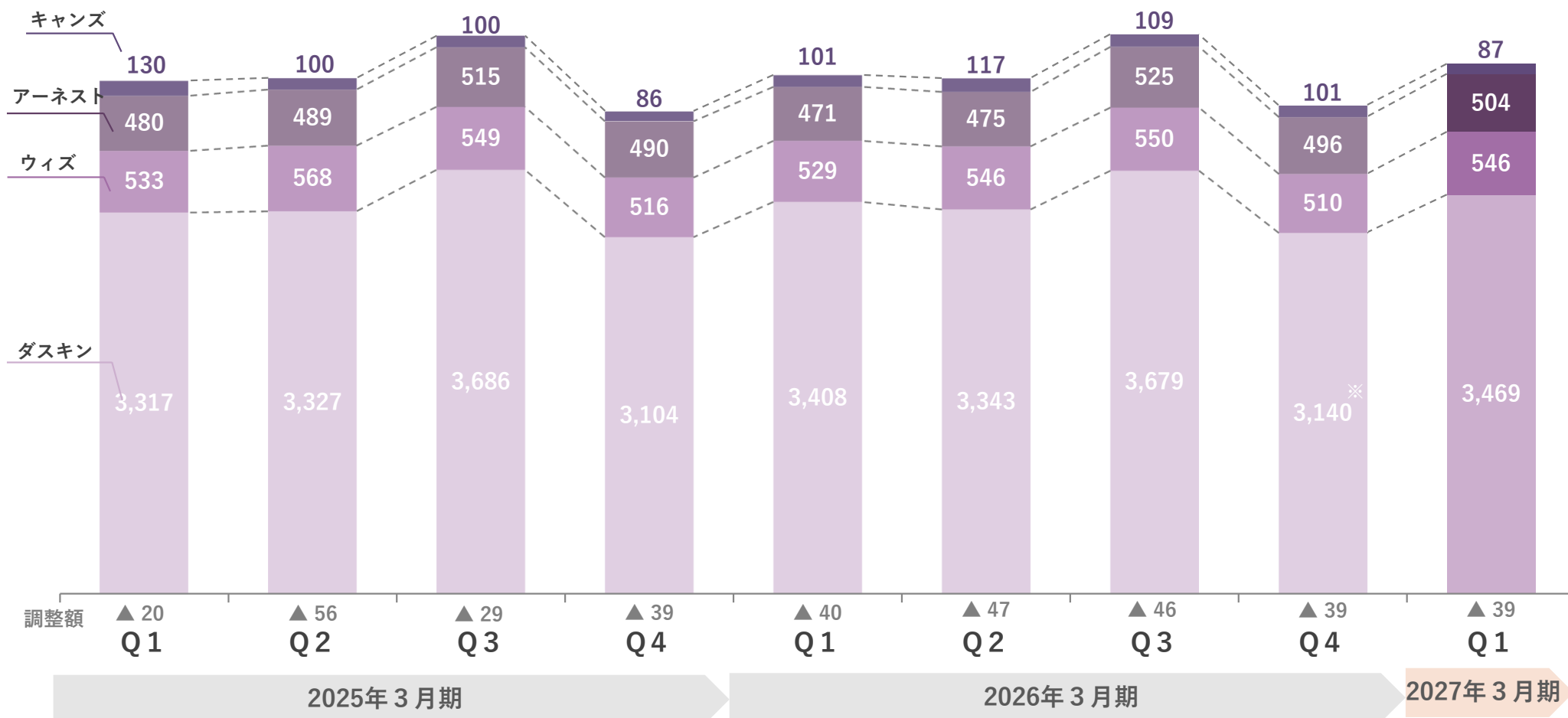


2-2b レンタル事業 売上高／営業利益の四半期推移

2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高								
4,440	4,429	4,821	4,158	4,471	4,437	4,818	4,208	4,568
営業利益								
330	411	490	319	271	354	517	339	365

売上高四半期推移

※ 2025年8月にM&Aにより子会社化した㈲ダスキンヤマナカの売上高を含む
(2025年12月1日より㈱ナックに吸収合併のため合算にて表記) (百万円)



ダスキン

- ・顧客属性に合わせて取り扱う副商材の領域を拡張し、クロスセルによる売上を拡大
- ・新規出店やM&Aによる営業エリアの拡大
- ・業務効率改善に向けたケアサービス部門の拠点最適化を図る

ウィズ

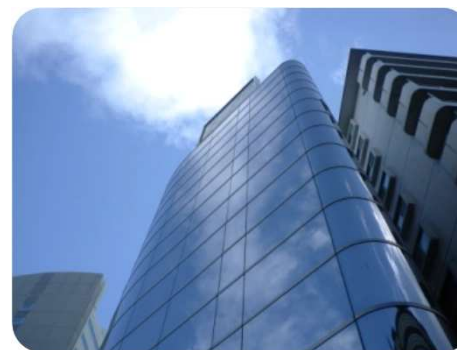
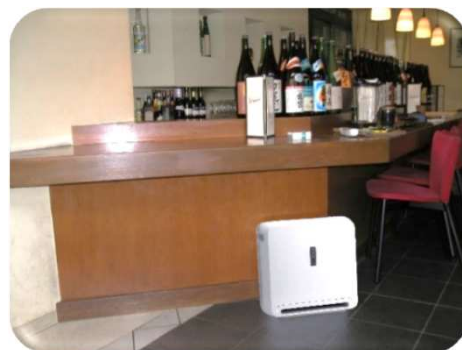
顧客に合わせた多種多様な副商材の営業活動を強化・売上の拡大

アーネスト

人手不足を補う外国人スタッフの教育とインバウンド需要の取引強化

キャンズ

法人営業部と連携し受注・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

補助金を活用した商品の受注獲得に注力したことで、受注本数は前年同期と同水準で推移したものの、審査完了まで時間を要するため第1四半期に売上が計上されず前年同期比で大幅に減少

N H P

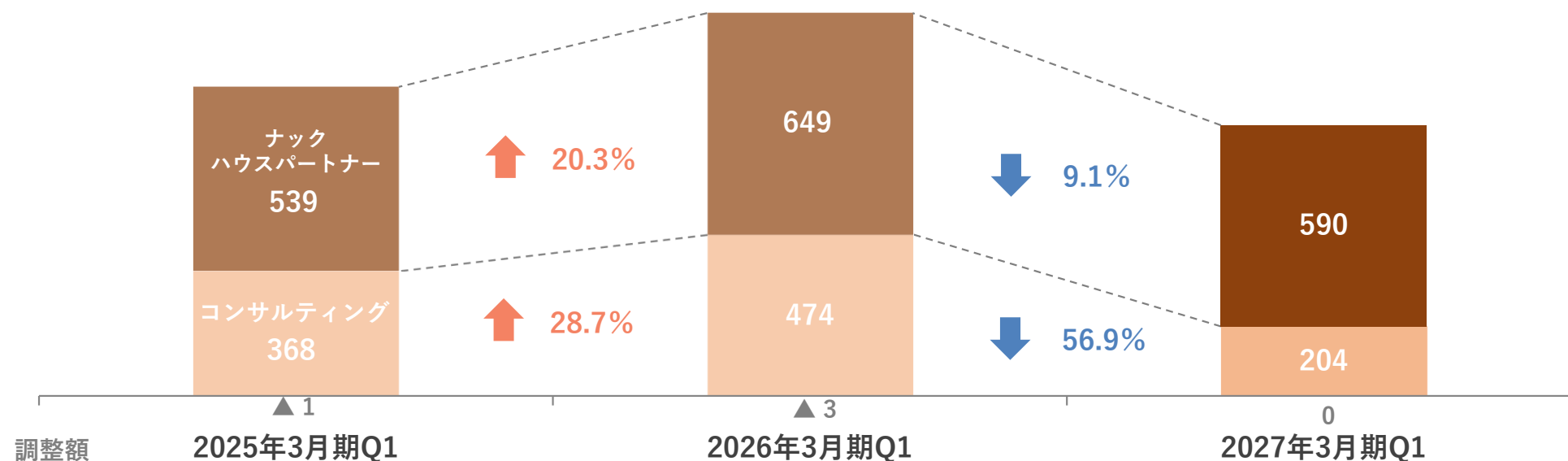
省エネ関連部資材の施工及び販売を行っているスマートエネルギー事業において、主要ビルダーからの受注が減少し、前年同期比で減少

営業利益

売上高の減少を販管費の縮小で吸収できず大幅に減少

売上高	907	1,119	794	(百万円)
営業利益	▲ 277	▲ 58	▲ 244	

売上高推移



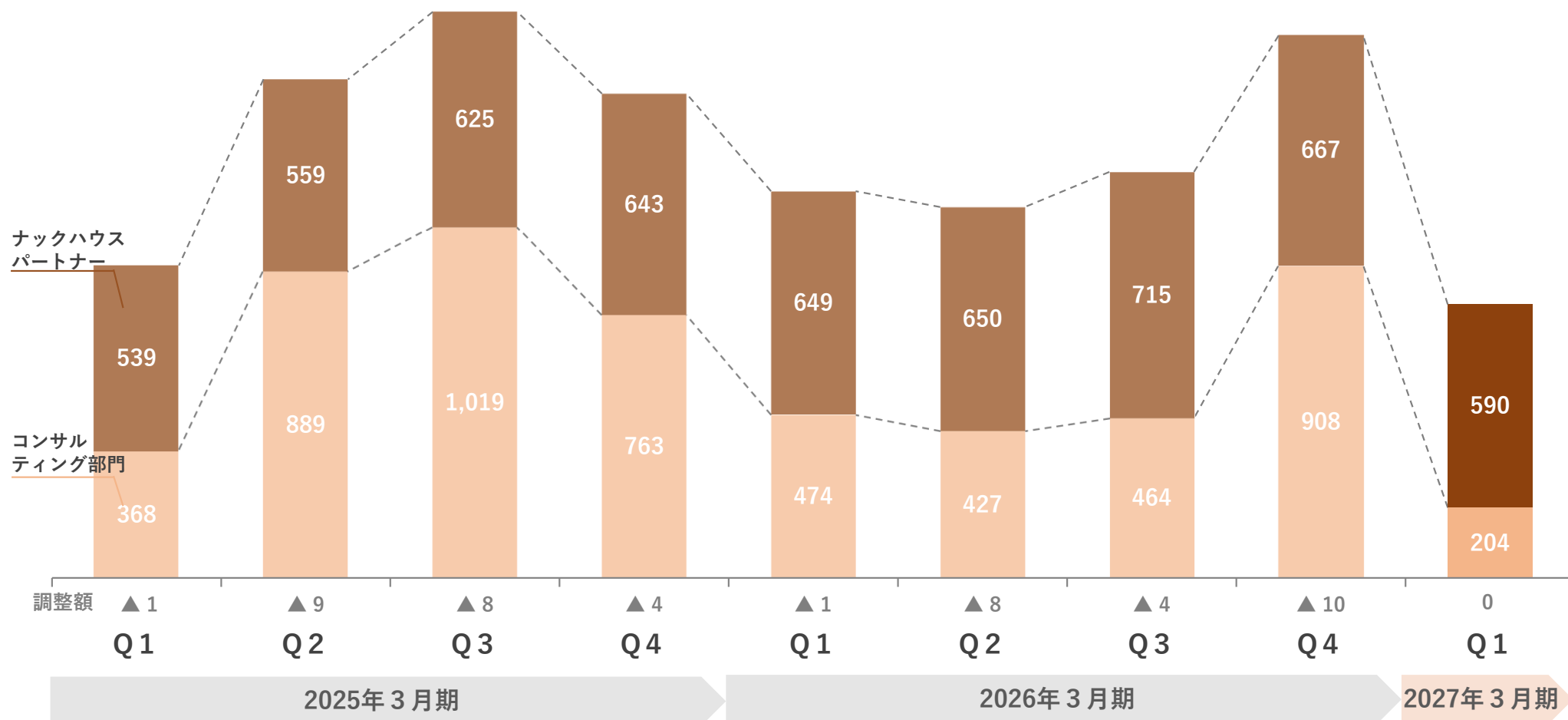
2-3b 建築コンサルティング事業 売上高／営業利益の四半期推移



2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高								
907	1,438	1,636	1,402	1,119	1,069	1,175	1,565	794
営業利益								
▲ 277	212	350	116	▲ 58	▲ 83	▲ 52	287	▲ 244

(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

- 補助金利用による導入負担の軽減とAIやDXツールの活用支援の強化
- 他業界への販売を視野に入れた汎用性の高いAI商品を新たに開発

ナックス
ハウス
パートナー

- 外部協力先とのパートナーシップ強化による新規加盟店開拓、受注獲得
- 自社施工の強みを活かし、ワンストップサービス強化による差別化の推進



Think Tank For Construction

NAC

コンサルティング部門



▶ 住宅ネットワーク事業

×



▶ スマートエネルギー事業


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

前期の土地仕入の難化および建築基準法改正に伴う着工の遅れにより、分譲住宅の販売在庫が不足し、販売数が減少したことで前年同期比で減少

ジェイウッド

秀和住研

完工棟数が減少したことで前年同期比で減少

営業利益

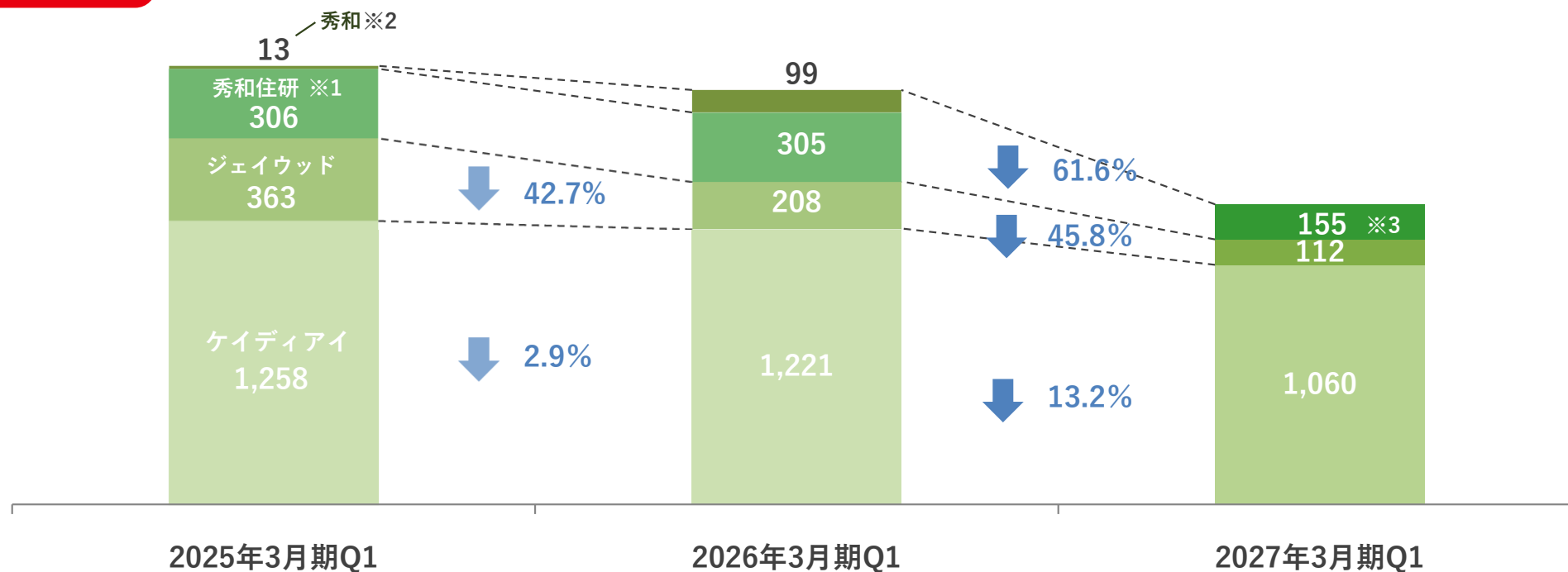
売上高減少に伴う損益悪化により前年同期比で減少

	2025年3月期Q1	2026年3月期Q1	2027年3月期Q1
売上高	1,941	1,835	1,328
営業利益	▲ 146	▲ 197	▲ 233

(百万円)

売上高推移

※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 ※3) 2026年4月1日に(株)秀和住研が(株)秀和を吸収合併



2-4b 住宅事業 売上高／営業利益の四半期推移

2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高								
1,941	3,313	4,016	4,096	1,835	2,531	2,439	4,880	1,328
営業利益								
▲ 146	▲ 51	312	285	▲ 197	▲ 1	48	429	▲ 233

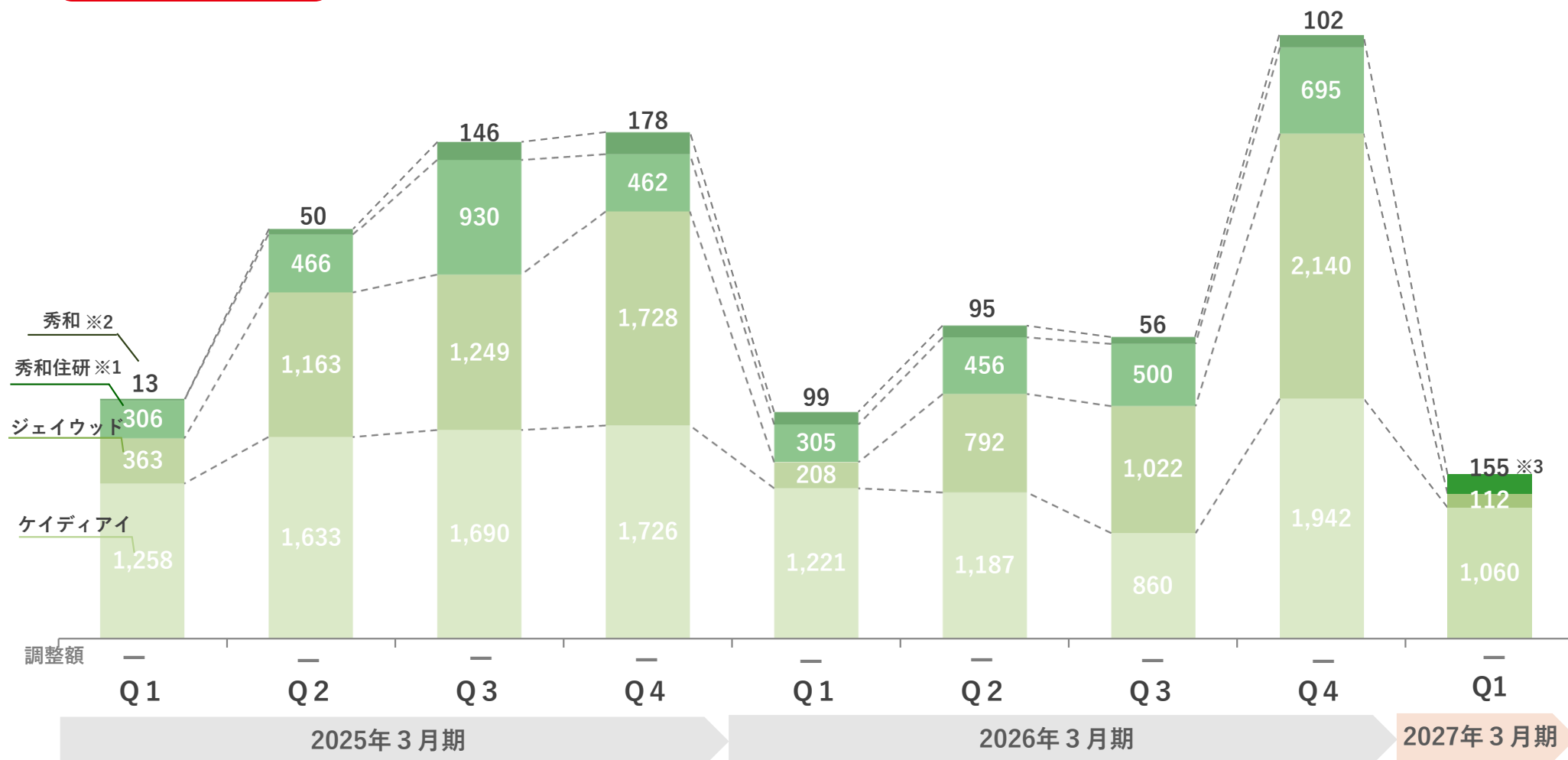
売上高四半期推移

※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

※3) 2026年4月1日に(株)秀和住研が(株)秀和を吸収合併

（百万円）



◆調整額：主にセグメント内の売上高

ケイディアイ

- ・仕入重点エリアの再開拓で用地仕入に注力し、優良在庫の増加を図る
- ・分譲住宅における商品ブランドの確立を目指す

ジェイウッド

- ・紹介施策やアフター受注獲得等、既存顧客を起点とした受注獲得を強化する
- ・SNS活用による大型リゾート建築、高付加価値建築のブランド確立を推進

秀和住研

- ・長期優良住宅、GX志向型住宅、ZEH水準住宅等のラインアップを増強する
- ・地域密着、多角化による顧客接点の強化による受注拡大を目指す



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

「SINN PURETÉ（シンピュルテ）」を中心としたホールセールチャネルの販路拡大が順調に推移し、前年同期比で同水準（微増）

トレミー

新規受注が増加したものの、既存取引先からのリピート受注が減少したことに加え、新規受注の受注単価が低く、前年同期比で減少

営業利益

(株)JIMOSでの売上高拡大を目的とした広告販促への積極投資による一時的な減益に加え、(株)トレミーの売上高減少により前年同期比同水準（微減）

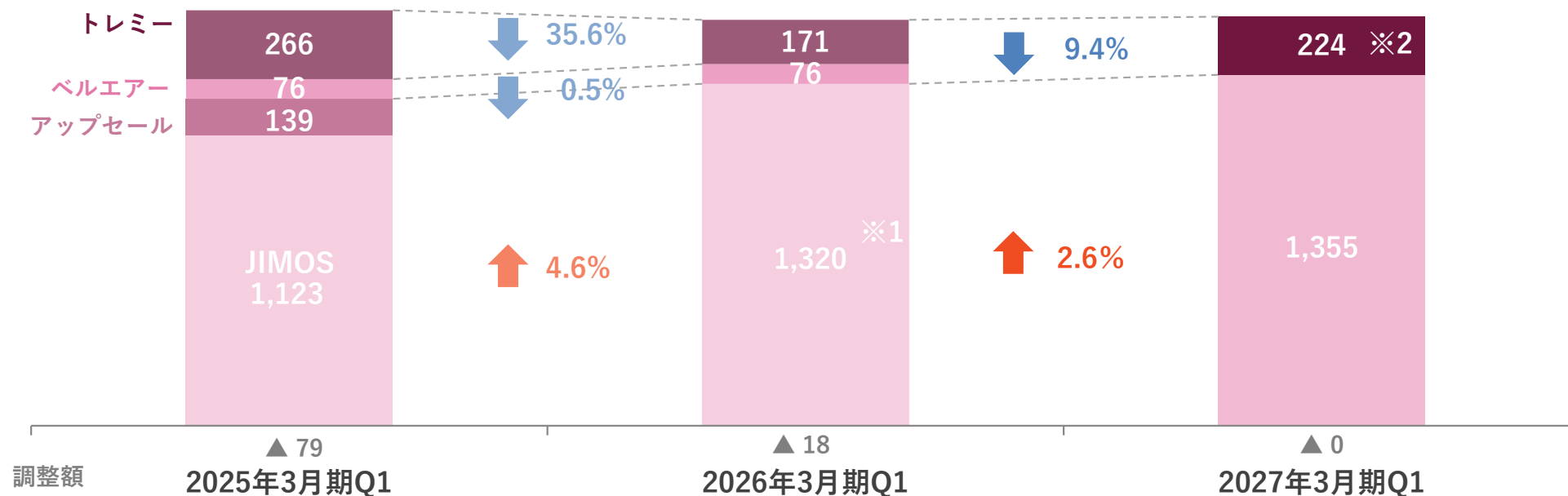
	2025年3月期Q1	2026年3月期Q1	2027年3月期Q1
売上高	1,525	1,549	1,578
営業利益	96	75	74

(百万円)

売上高推移

※1 2025年4月1日に(株)JIMOSが(株)アップセールを吸収合併（アップセール事業部として事業存続）

※2 2026年4月1日に(株)トレミーが(株)ベルエアーを吸収合併（ベルエアーの屋号を用いサプリメント事業部として事業存続）



2-5b 美容・健康事業 売上高／営業利益の四半期推移

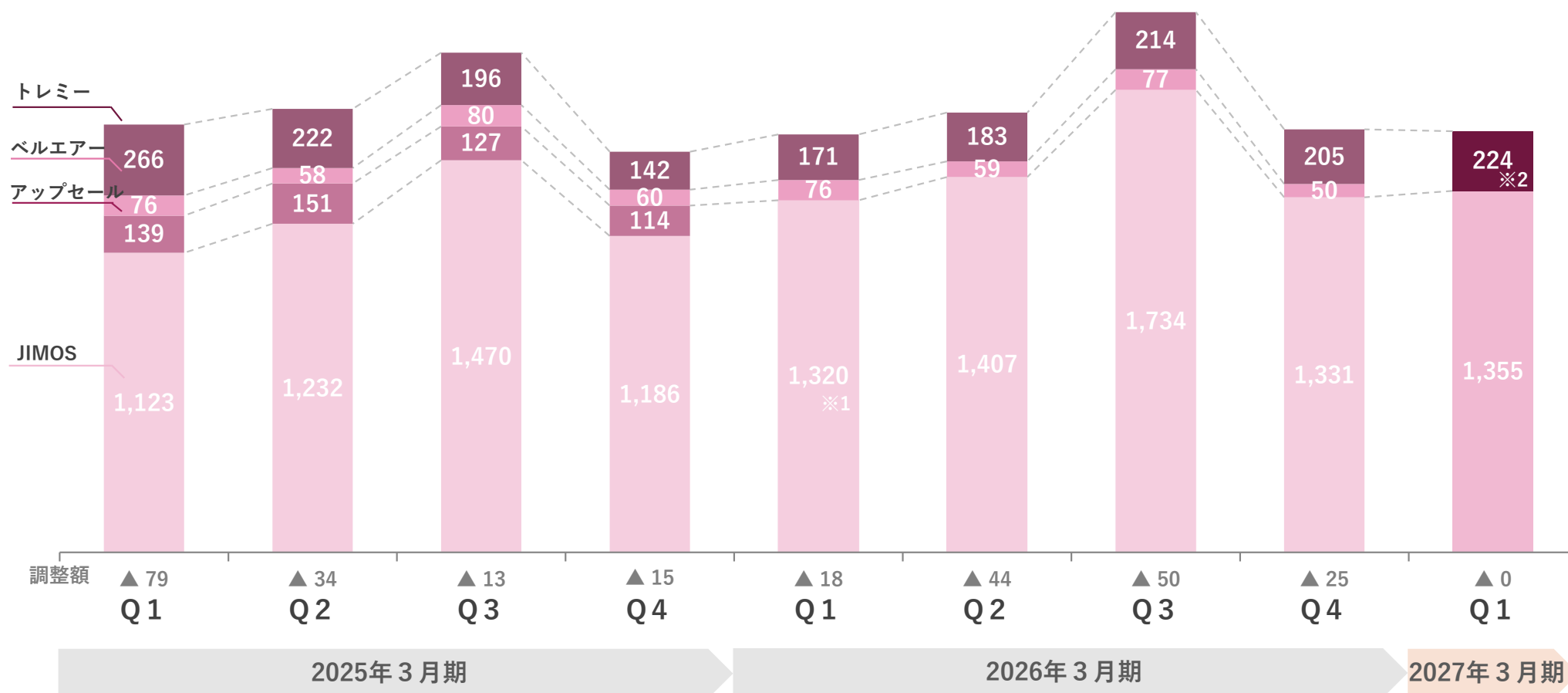
2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高								
1,525	1,631	1,861	1,488	1,549	1,606	1,976	1,562	1,578
営業利益								
96	71	242	▲ 75	75	▲ 4	179	▲ 2	74

売上高四半期推移

(百万円)

※1 2025年4月1日に(株)JIMOSが(株)アップセールを吸収合併（アップセール事業部として事業存続）

※2 2026年4月1日に(株)トレミーが(株)ベルエアーを吸収合併（ベルエアーの屋号を用いサプリメント事業部として事業存続）



◆調整額：主にセグメント内の売上高

JIMOS

マキアレイベルへの広告投資による新規顧客獲得拡大
「SINN PURETÉ」の国内店舗展開を拡大

トレミー

製造・薬事・研究・営業・健康食品の各部門の連携を強めシナジー効果の向上
医薬部外品を含む製品展開の拡充により、商品ラインアップ強化を推進

MACCHIA LABEL
マキアレイベル



SINN PURETÉ
natural&organics



coyori



豆腐の盛田屋



“jimos one to only one

TOREMY

2026年4月1日に(株)トレミーが
(株)ベルエアーを吸収合併



▶ 化粧品製造 (株)トレミー

×



▶ サプリメント販売 (旧：(株)ベルエアー)

02 セグメント別業績

2-6. 新たな取り組み

2-6a 新たな取り組み(その他) 売上高および営業利益推移

売上高 **Yesmart** 既存店舗の収益性向上に努める一方、売上高は前年同期比同水準（微増）を維持

T W S コンテナ輸送の遅延に伴い輸入時期が後ろ倒しとなったことにより、一部商品の販売計画に影響が生じ、前年同期比で減少

N L P 前連結会計年度における出店により店舗数が増加したことにより前年同期比で増加

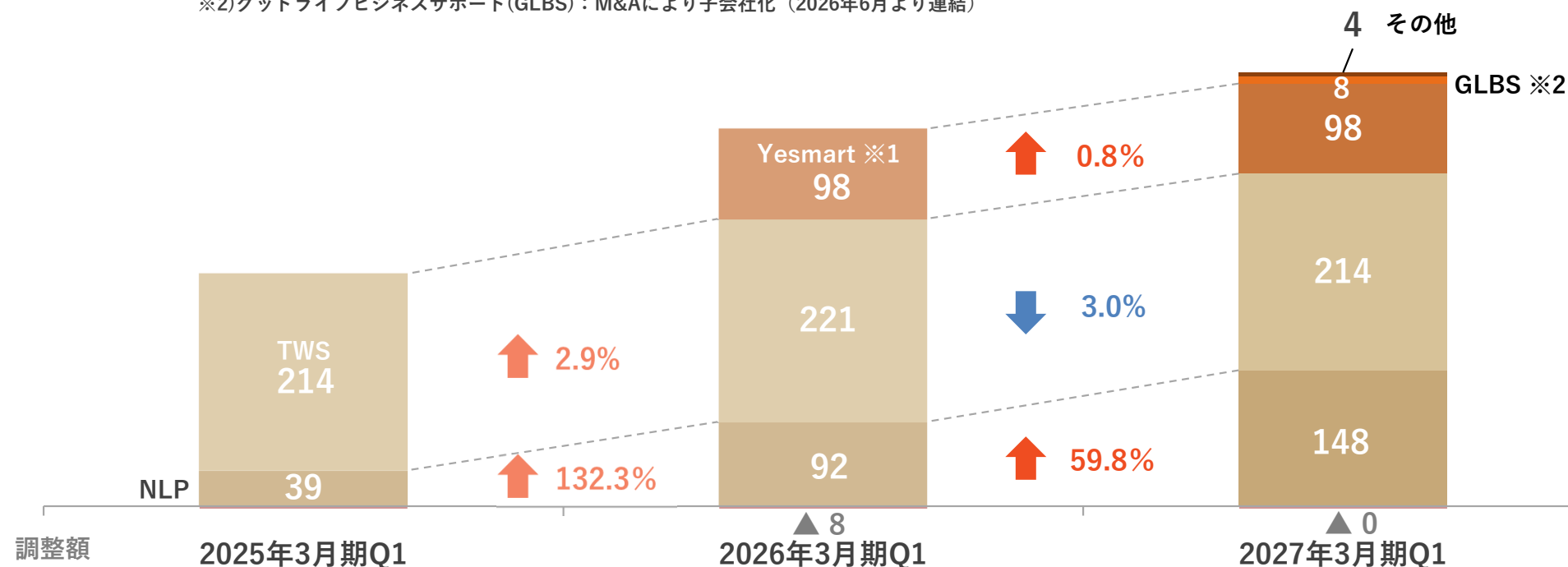
営業損失 新たな取り組みとして立ち上げフェーズにある事業が多く、費用が先行しており損失計上

売上高	254	404	474	(百万円)
営業利益	▲ 17	▲ 61	▲ 91	

売上高推移

※1)Yesmart事業：2024年12月より事業開始

※2)グッドライフビジネスサポート(GLBS)：M&Aにより子会社化（2026年6月より連結）



◆調整額：主にセグメント内の売上高

2-6b 新たな取り組み(その他) 売上高／営業利益の四半期推移

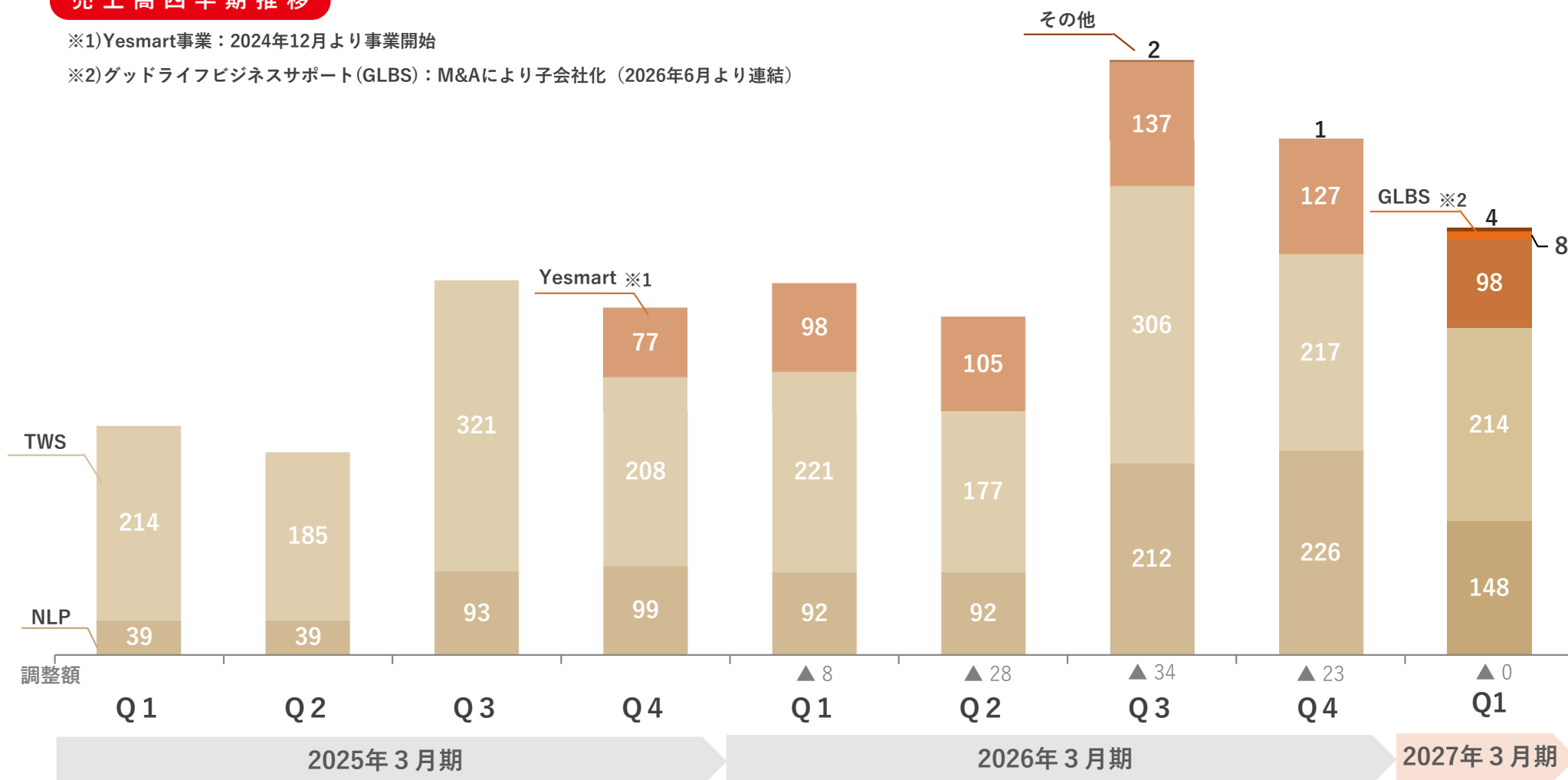
2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高								
254	225	414	385	404	349	624	554	474
営業利益								
▲17	▲16	33	28	▲61	▲96	▲41	▲33	▲91

(百万円)

売上高四半期推移

※1) Yesmart事業：2024年12月より事業開始

※2) グッドライフビジネスサポート (GLBS)：M&Aにより子会社化（2026年6月より連結）



◆調整額：主にセグメント内の売上高

2-6b 新たな取り組み(その他) 第56期以降の重点施策

Yesmart 事業

- ・ 競合との差別化を図る商品ラインアップの開拓および仕入コストの削減
- ・ 売場の進化と店内イベント・キャンペーンの強化による集客力向上

TOMOE ワインアンド スピリッツ

- ・ オンライン注文の利用拡大推進による業務効率化
- ・ 飲食業を中心とした業務用マーケットの開拓

ナックライフ パートナーズ

- ・ 中古品の買取を行う「買取大吉」事業の新規出店
- ・ 新たなFC事業への加盟検討



(ナックライフパートナーズ)

03 2027年3月期の業績予想

3-1 連結業績予想

- 2026年3月期に対し、増収増益の見込み
- 中期経営計画達成のため、新規出店・新サービス、販促活動などの投資による顧客数の拡大
- 既存事業の枠にとらわれない新規事業開発およびM & Aの推進

(百万円)

	2027年3月期 予想	2026年3月期 実績	増減額
売上高	63,500	58,919	+ 4,580
営業利益	2,800	2,483	+ 316
経常利益	2,800	2,485	+ 314
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,700	1,631	+ 68
EPS	40.67円	39.03円	+ 1.64円

3-2 連結業績予想：セグメント別売上高

(百万円)

	2027年3月期 予想	2026年3月期 実績	増減額
ク リ ク ラ 事 業	17,000	16,050	+ 949
レ ン タ ル 事 業	18,500	17,936	+ 563
建 築 コンサルティング事業	5,800	4,930	+ 869
住 宅 事 業	12,400	11,686	+ 713
美 容 ・ 健 康 事 業	7,700	6,694	+ 1,005
そ の 他	2,100	1,933	+ 166
消 去 調 整 他 (新規・M & A等を含む)	—	▲ 312	—
合 計	63,500	58,919	+ 4,580

3-3 連結業績予想：セグメント別営業利益

(百万円)

	2027年3月期 予想	2026年3月期 実績	増減額
ク リ ク ラ 事 業	1,980 (11.6%)	1,846 (11.5%)	+ 133 (+ 0.1pt)
レ ン タ ル 事 業	1,520 (8.2%)	1,483 (8.3%)	+ 36 (▲ 0.1pt)
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	230 (4.0%)	92 (1.9%)	+ 137 (+ 2.1pt)
住 宅 事 業	260 (2.1%)	278 (2.4%)	▲ 18 (▲ 0.3pt)
美 容 ・ 健 康 事 業	320 (4.2%)	247 (3.7%)	+ 72 (+ 0.5pt)
そ の 他	▲ 180 (-)	▲ 231 (-)	+ 51 (-)
全 社 費 用 等 (新 規 ・ M & A 等 を 含 む)	▲ 1,330	▲ 1,233	▲ 96
合 計	2,800 (4.4%)	2,483 (4.2%)	+ 316 (+ 0.2pt)

※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

4-1 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※

20

21

22

22

22

純資産配当率(DOE)

3.9%

4.0%

4.1%

4.0%

—

配当性向

44.9%

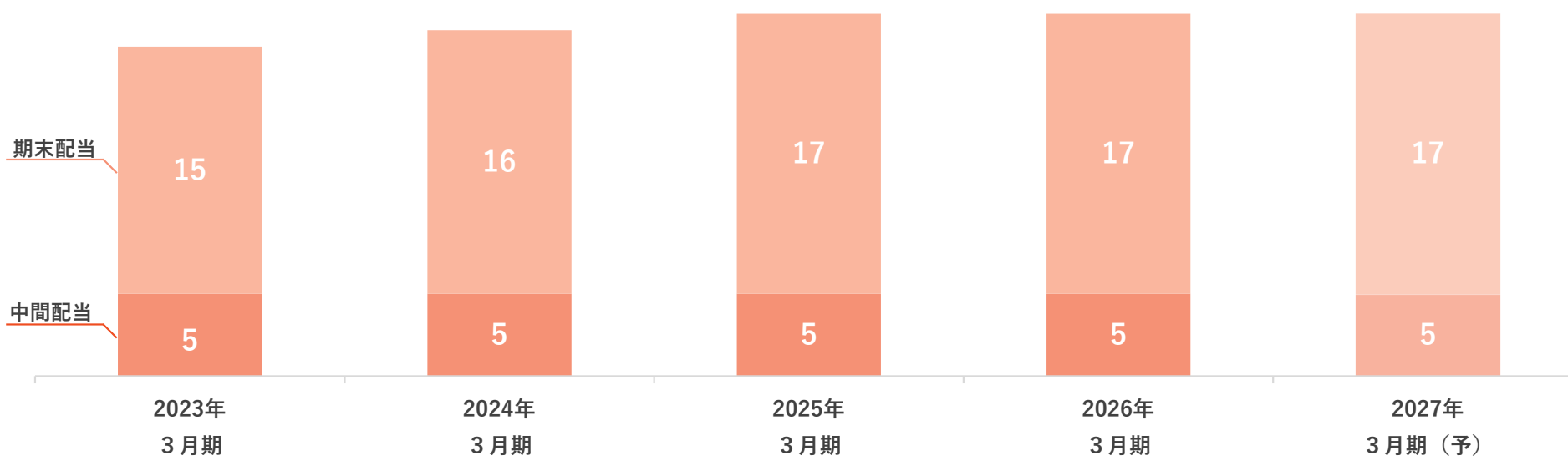
63.2%

69.1%

56.4%

54.1%

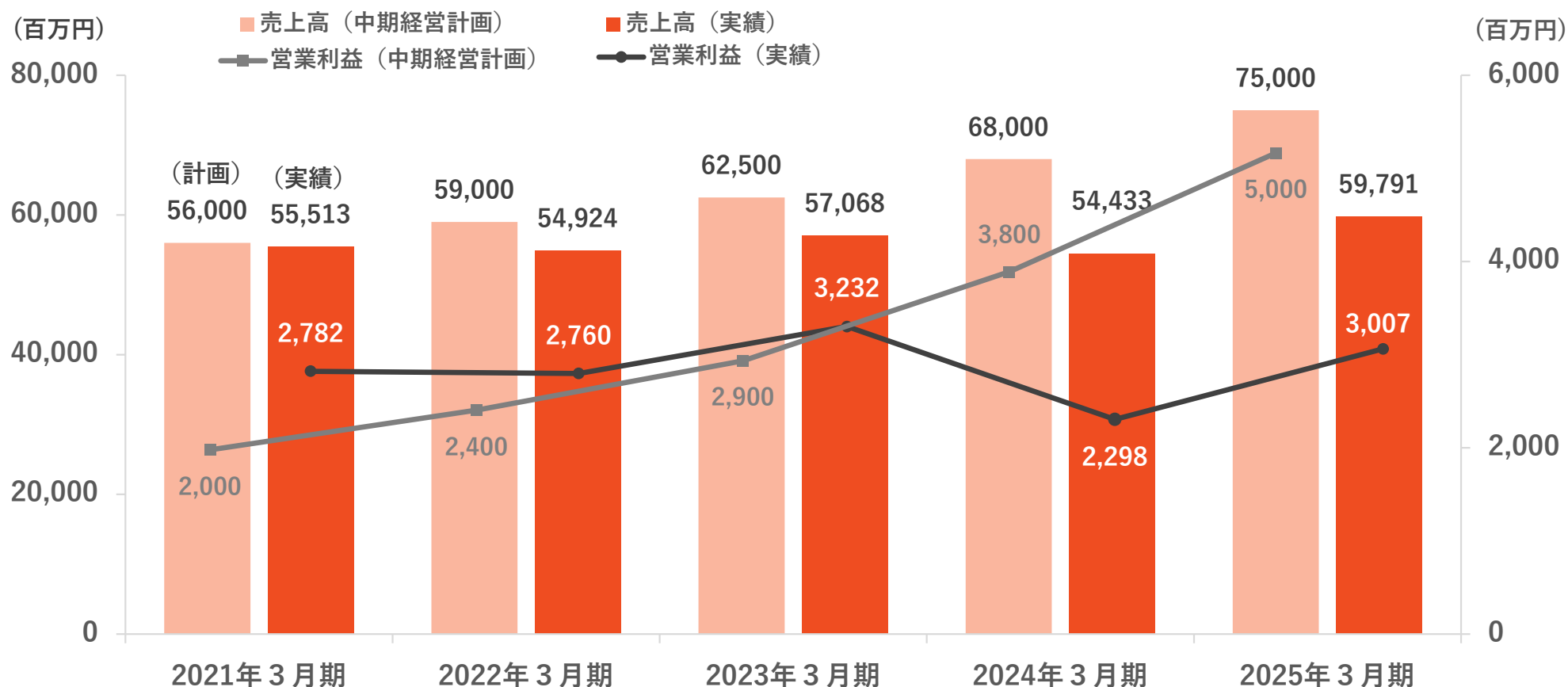
※ 2024年2月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。
1株当たりの配当金については、当該株式分割調整後の数値を記載しております。



05 中期経営計画2028

5-1 前中計(2021年3月期-2025年3月期) の振り返り

- 3年目までは利益計画達成するも、4期目で計画未達の予算となった
- 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ったことが主因。
- コロナの影響が想定していたより長期間にわたったことで、レンタル事業での新規出店および採用が想定通りに進まず。建築コンサルティング事業でも主要顧客である中小地場工務店の経営状況が悪化した。

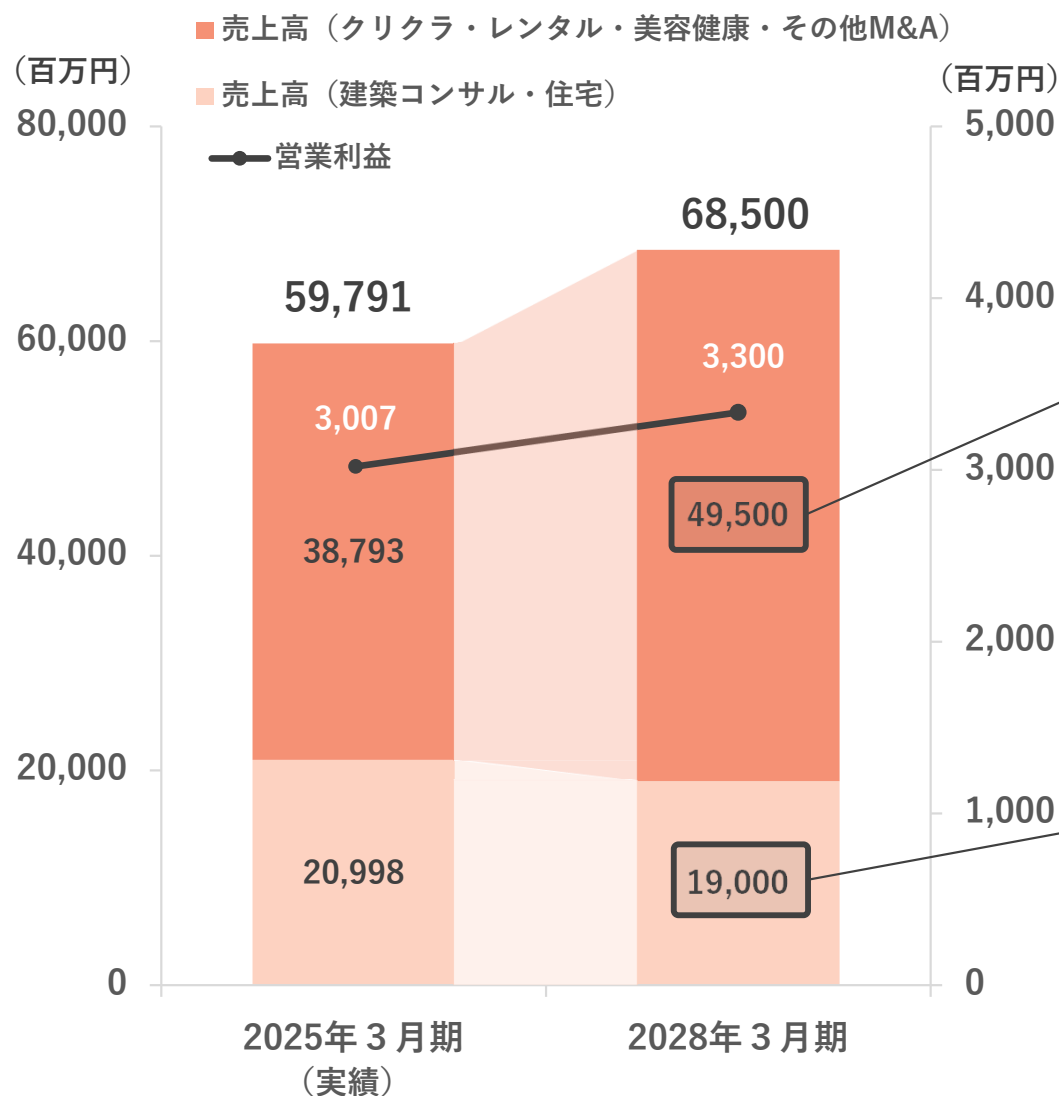


5-2 連結業績計画

■本中計は長期ビジョン2035実現のための3ヶ年の投資フェーズの位置づけ。

そのため、売上の増加額に対して利益は横ばいで推移する計画。

具体的な投資内容は次ページ以降の重点施策・財務方針に記載。



■当社グループの顧客に対して定期的に商品サービスを提供するビジネスを中心に売上高を伸ばすべく積極的に投資を行う。

■長期ビジョン2035の実現に向けて商品サービスの拡充、営業エリアの拡大、顧客数の増加に資する施策をとる。

■市場環境が厳しい建築コンサルティング事業および住宅事業においては売上高を維持する施策をとる。

■ 重点施策（1/2）

クリクラ

- ・「クリクラ」ブランドの明確な定義と浸透
- ・健康的で快適な生活をサポートするサービス業への転換
- ・新規顧客獲得を目的とした販売促進を強化
- ・LTVの向上に資するCRMの深化

レンタル

- ・ダスキン事業、ウィズ事業における積極的な新規エリアへの出店
- ・出店強化したケアサービス事業の利益率向上
- ・ダスキン加盟店のM&A
- ・IT投資による業務効率向上

コンサル

- ・新たな顧客層に向けたソリューションの提供
- ・魅力的な住宅FC加盟メニューの開発
- ・アライアンスによる顧客開拓の推進

■ 重点施策 (2/2)

住宅

- ・ 分譲住宅事業では用地仕入のための情報収集に注力
- ・ 金利上昇など、需要が増えるタイミングに備えた人材育成
- ・ より柔軟な原価管理を実現する仕入制度の構築

美容・健康

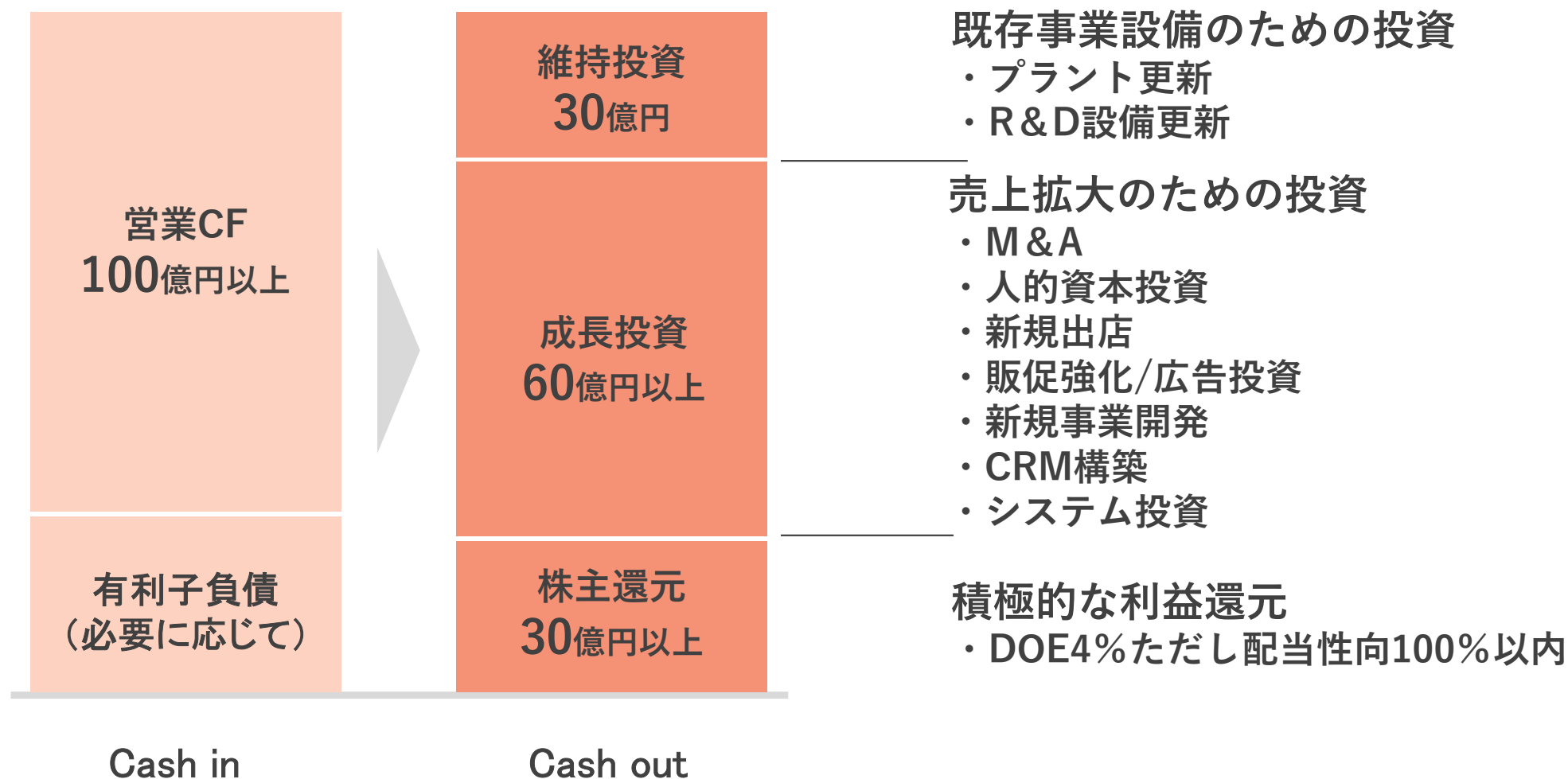
- ・ 積極的な広告投資による売上高拡大
- ・ 化粧品OEM事業における新規顧客開拓
- ・ 競争力、価値ある新商品開発

全社

- ・ 既存事業の枠にとらわれない新規事業開発、M & A
- ・ 従業員のエンゲージメントを高める人的資本への投資
- ・ グループ横断でのCRM構築

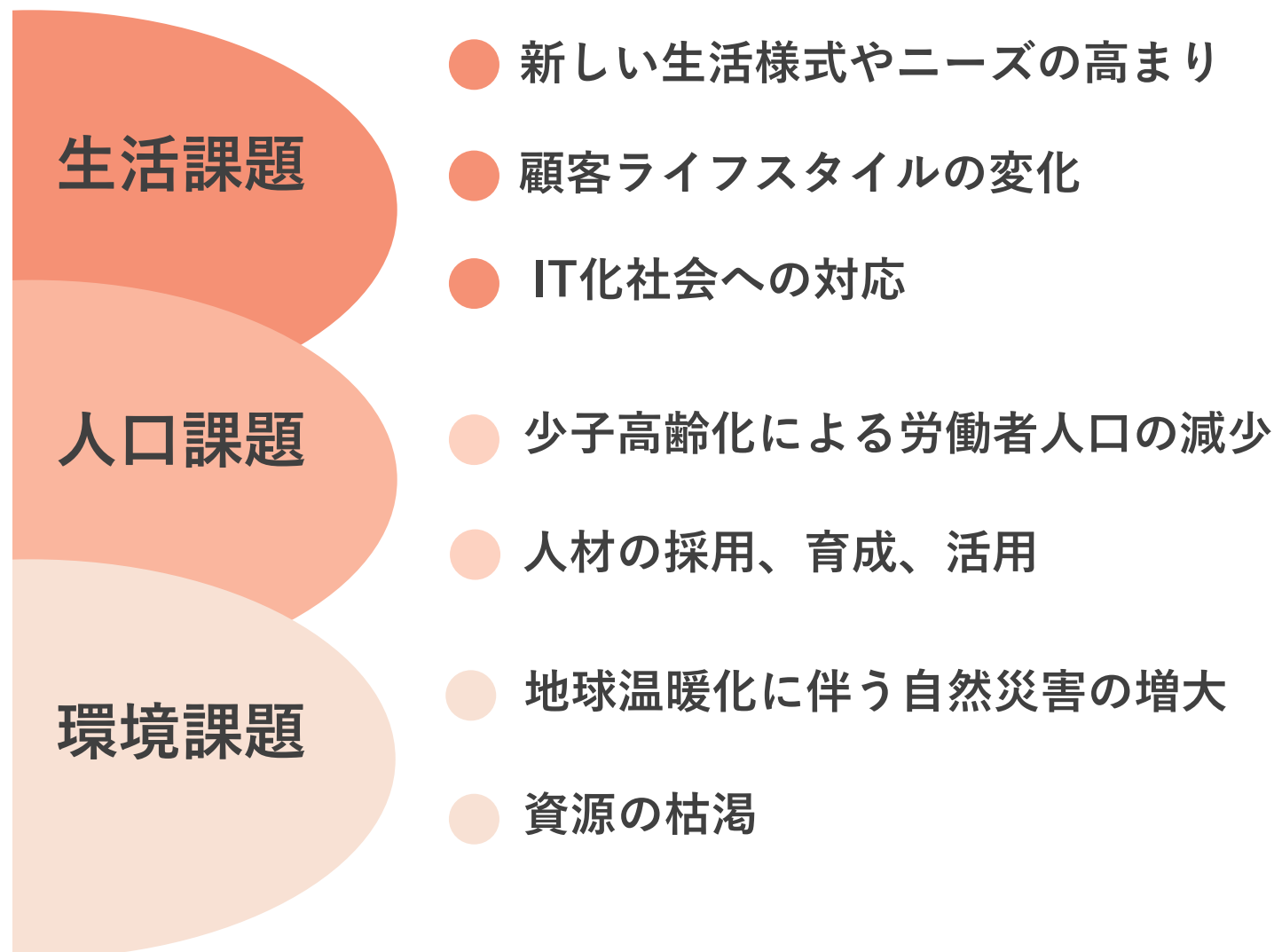
5-4 財務方針

- 3カ年のキャッシュアロケーションは以下のとおり
- 営業CFと有利子負債を原資として、既存事業運営に必要な投資のほか、株主還元および成長に向けた投資を実行し、持続的な企業価値向上を図る



(参考)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

5-6 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

長年に渡ってPBR 1 倍前後

株価

分割前まで長年に渡り
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

長年に渡り大きな
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

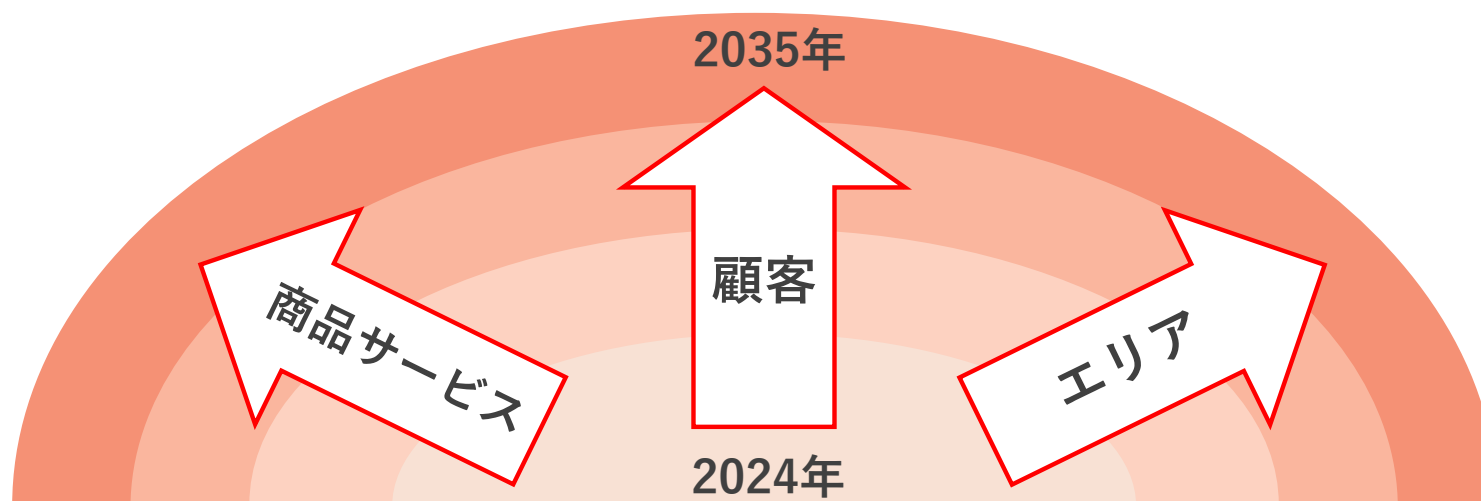
ナックとしての長期ビジョンを策定し、最適な投資実行、最適な事業ポートフォリオの構築を進める
急激な外部環境変化にも、長期ビジョンをもとに対応することで実効性ある施策を実施する

2035年に目指すナックグループの姿

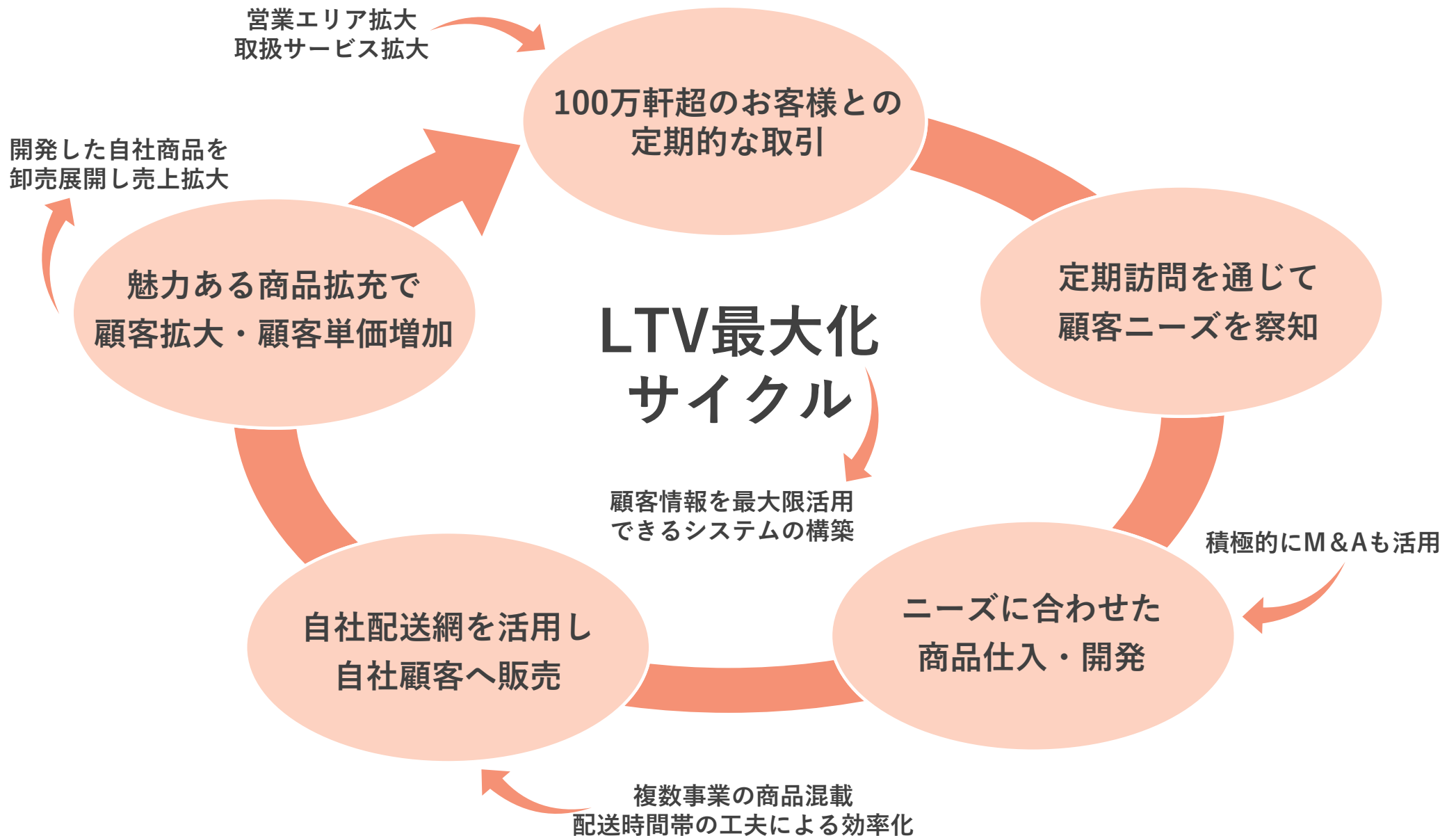
ラストワンマイルを最大限に活用してLTV最大化

～もっと暮らしに寄り添うナック～

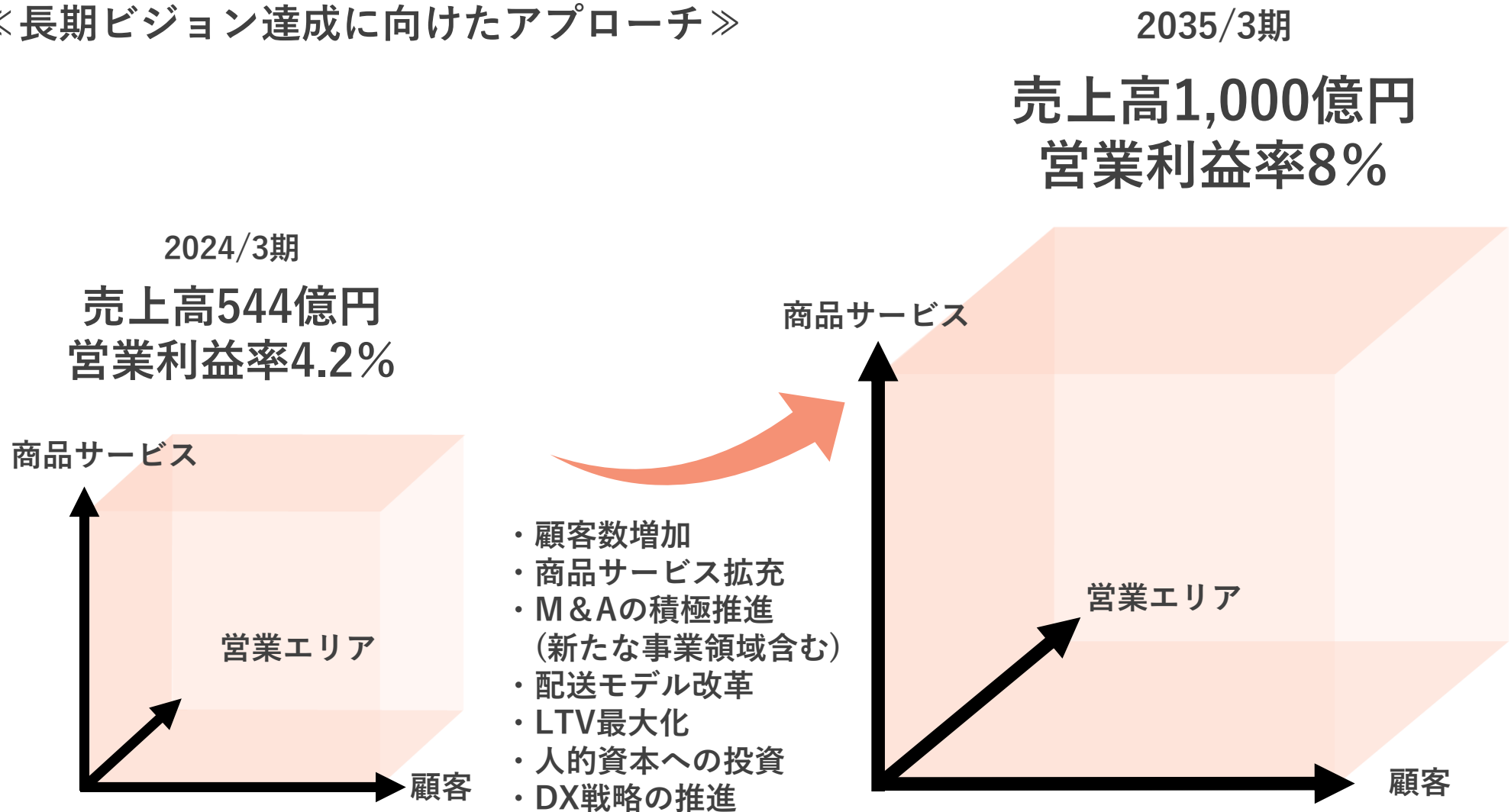
- 顧客への商品・サービスの拡充
- 新たな顧客層・エリア（海外含む）の開拓
- 暮らしのお困りごとを解決するビジネスモデルの構築
- ミリオンカスタマーに向けたサービスモデル構築



《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

06 会社概要

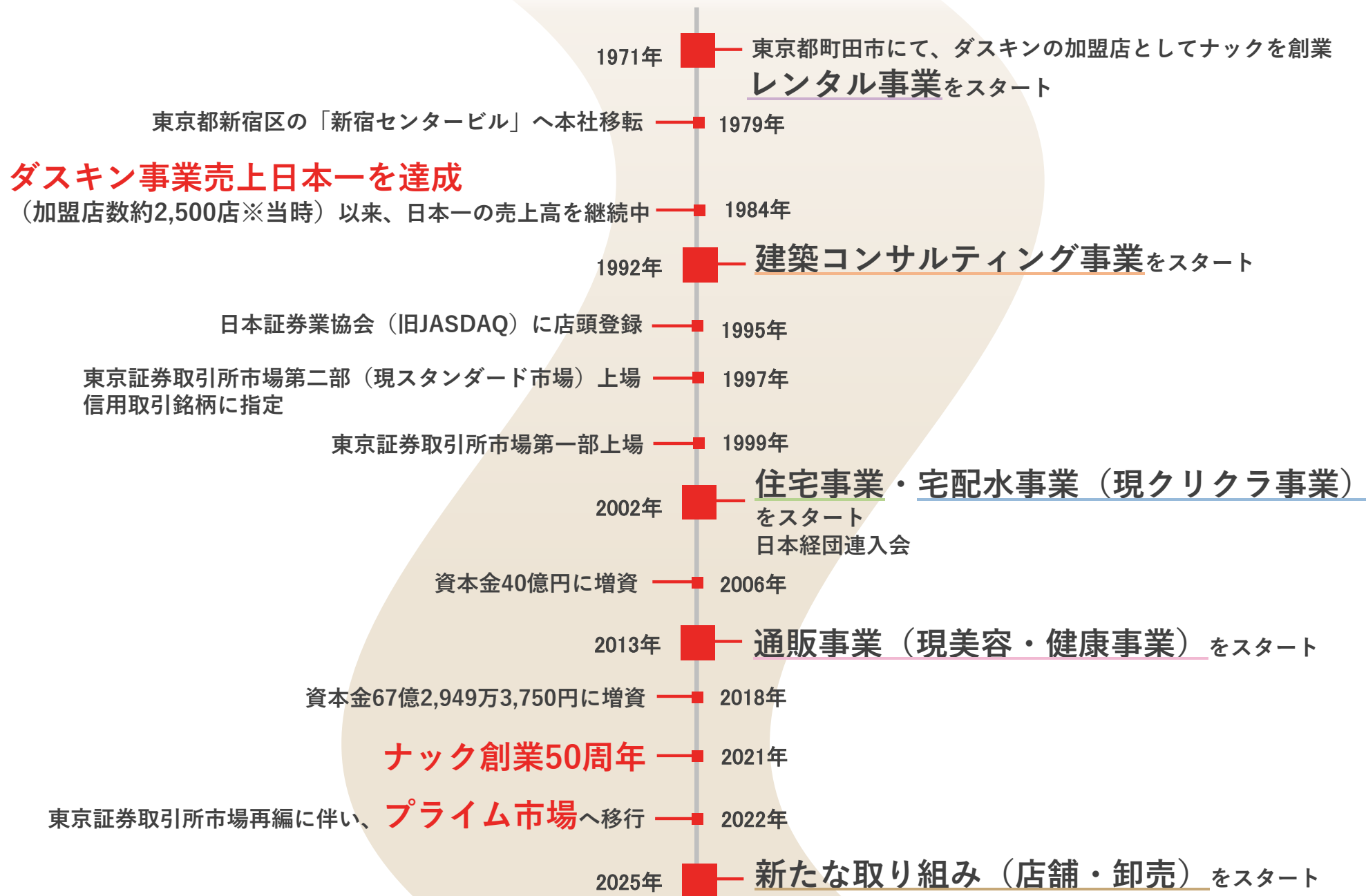
6-1 会社概要



(2026年3月末時点 ※代表者および連結子会社のみ2026年6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 川上 裕也												
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) ※2024年12月27日に子会社化 株式会社クリクラ愛媛 (宅配水事業) ※2026年1月5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)</td></tr> <tr> <td>住 宅</td><td>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) 株式会社秀和住研 (注文住宅の建築請負) ※2024年5月24日に子会社化</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) 株式会社トレミー (化粧品の開発・製造・販売、栄養補助食品販売)</td></tr> <tr> <td>その他</td><td>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 株式会社ナックライフパートナーズ (金融・買取事業) 株式会社グッドライフビジネスサポート (人材派遣事業) ※2026年5月1日に子会社化</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) ※2024年12月27日に子会社化 株式会社クリクラ愛媛 (宅配水事業) ※2026年1月5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)	住 宅	株式会社ジェイウッド (注文住宅の建築請負) 株式会社ケイディアイ (分譲・注文住宅) 株式会社秀和住研 (注文住宅の建築請負) ※2024年5月24日に子会社化	美容健康	株式会社 JIMOS (化粧品・健康食品の通販等) 株式会社トレミー (化粧品の開発・製造・販売、栄養補助食品販売)	その他	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 株式会社ナックライフパートナーズ (金融・買取事業) 株式会社グッドライフビジネスサポート (人材派遣事業) ※2026年5月1日に子会社化
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) ※2024年12月27日に子会社化 株式会社クリクラ愛媛 (宅配水事業) ※2026年1月5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)												
住 宅	株式会社ジェイウッド (注文住宅の建築請負) 株式会社ケイディアイ (分譲・注文住宅) 株式会社秀和住研 (注文住宅の建築請負) ※2024年5月24日に子会社化												
美容健康	株式会社 JIMOS (化粧品・健康食品の通販等) 株式会社トレミー (化粧品の開発・製造・販売、栄養補助食品販売)												
その他	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 株式会社ナックライフパートナーズ (金融・買取事業) 株式会社グッドライフビジネスサポート (人材派遣事業) ※2026年5月1日に子会社化												
従業員数 (正社員)	連結 1,699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 (一単位：100株)												
株主数	39,068 (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

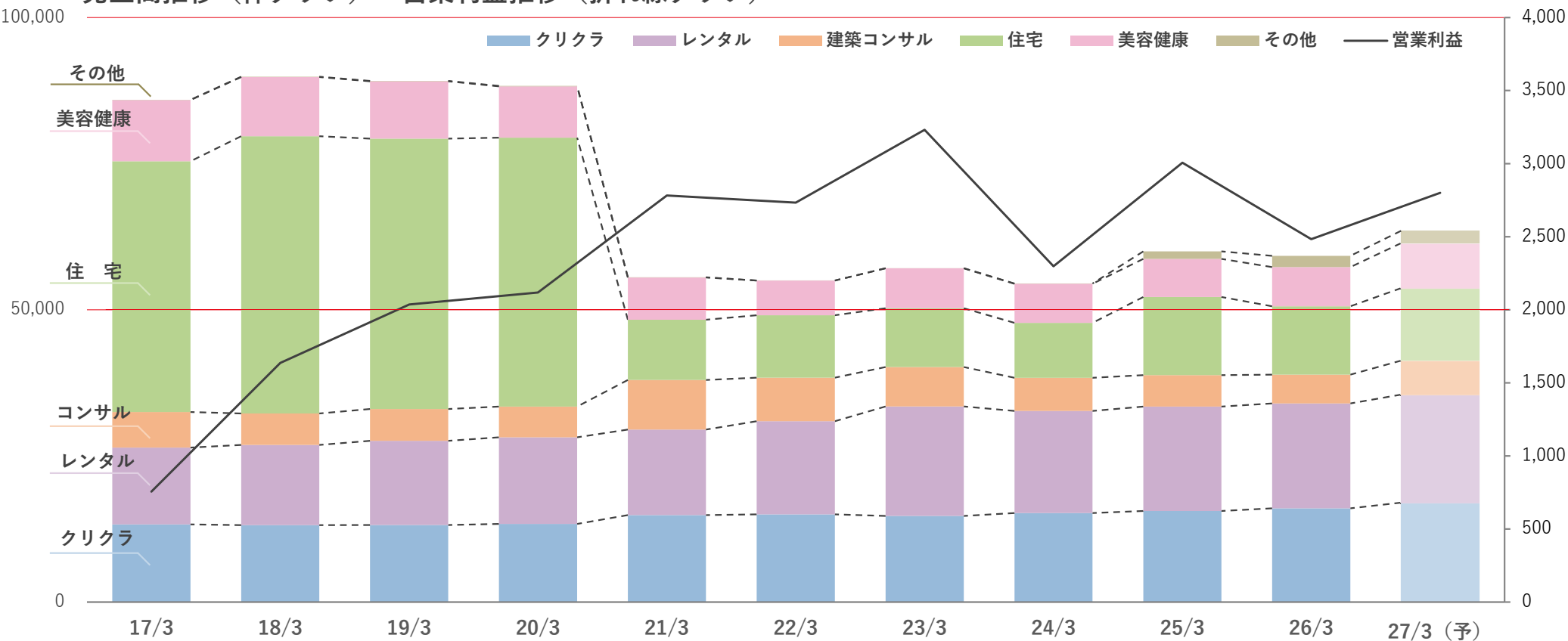


6-3 ナックグループ業績（過去10期＋予想）

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	2027年 3月期(予)
85,901	89,818	89,111	88,222	55,513	54,924	57,068	54,433	59,791	58,919	63,500
756	1,637	2,037	2,118	2,782	2,760	3,232	2,298	3,007	2,483	2,800

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、(株)クリクラ長崎、(株)コンビボックス、(株)クリクラ愛媛

- ・ 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400社）

- ・ 浄水型ウォーターサーバー「feel free」 **コスパの良さ 第1位**

（2025年 GMO顧客満足度ランキング 浄水型ウォーターサーバー コスパの良さ（月額料金の安さ） 第1位）

- ・ **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

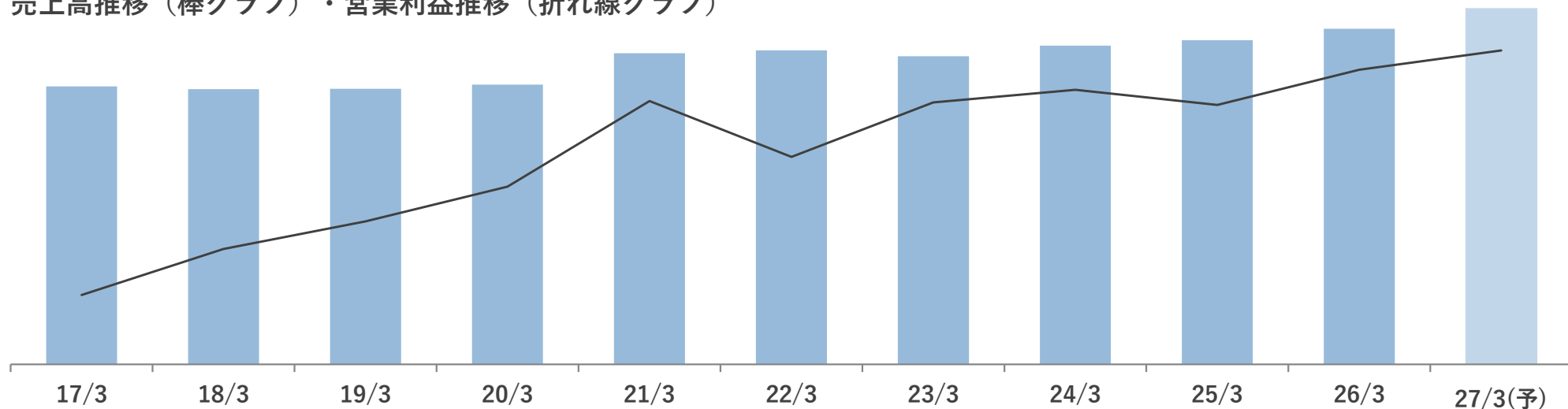
- ・ 2023年4月 (株)クリクラ長崎を子会社化（屋号「クリクラ九十九」）

- ・ 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」）

- ・ 2026年1月 (株)クリクラ愛媛を子会社化（屋号「クリクラ愛媛」）

売上高											(百万円)
13,293	13,158	13,179	13,375	14,881	15,019	14,733	15,239	15,591	16,050	17,000	
営業利益											
274	596	788	1,030	1,627	1,269	1,618	1,706	1,650	1,846	1,980	

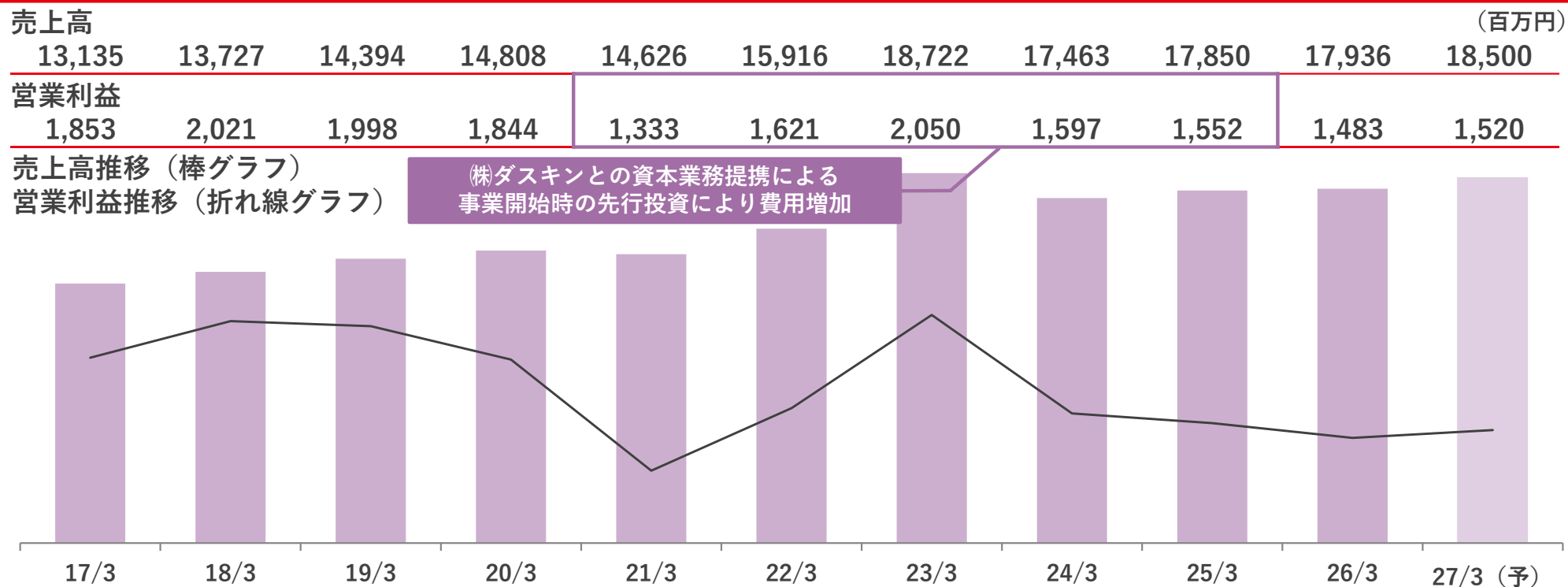
売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



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、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）
- ・ 2025年8月 (有)ダスキンヤマナカを子会社化（レンタル事業）
- ・ 2025年12月 (株)ナックが(有)ダスキンヤマナカを吸収合併



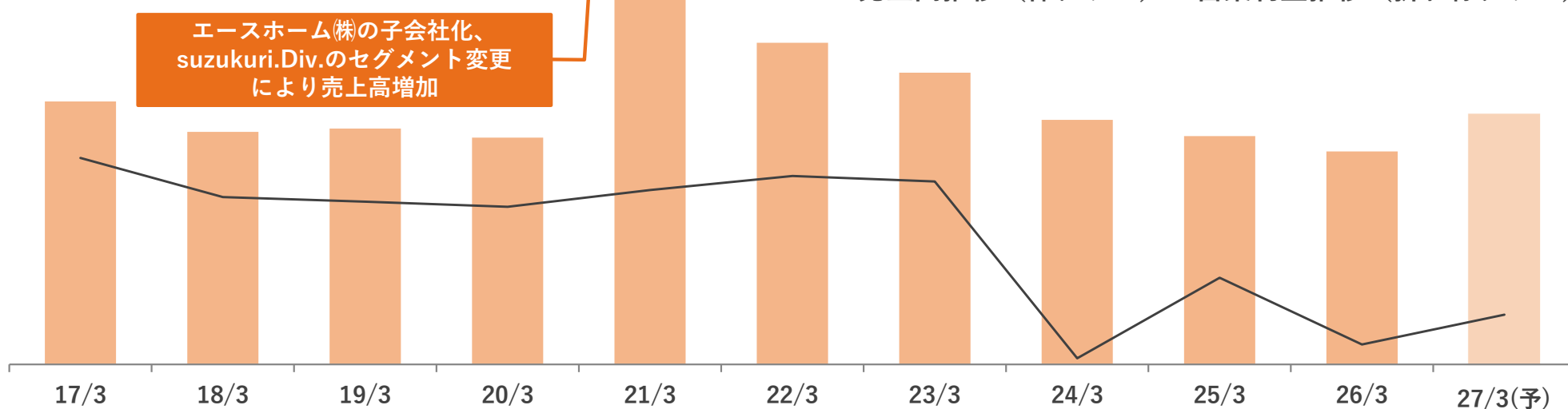
6-6 事業紹介 建築コンサルティング事業

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											(百万円)
6,089	5,383	5,459	5,251	8,495	7,449	6,754	5,661	5,385	4,930	5,800	
営業利益											
956	775	754	730	807	872	847	28	401	92	230	

売上高推移(棒グラフ)・営業利益推移(折れ線グラフ)



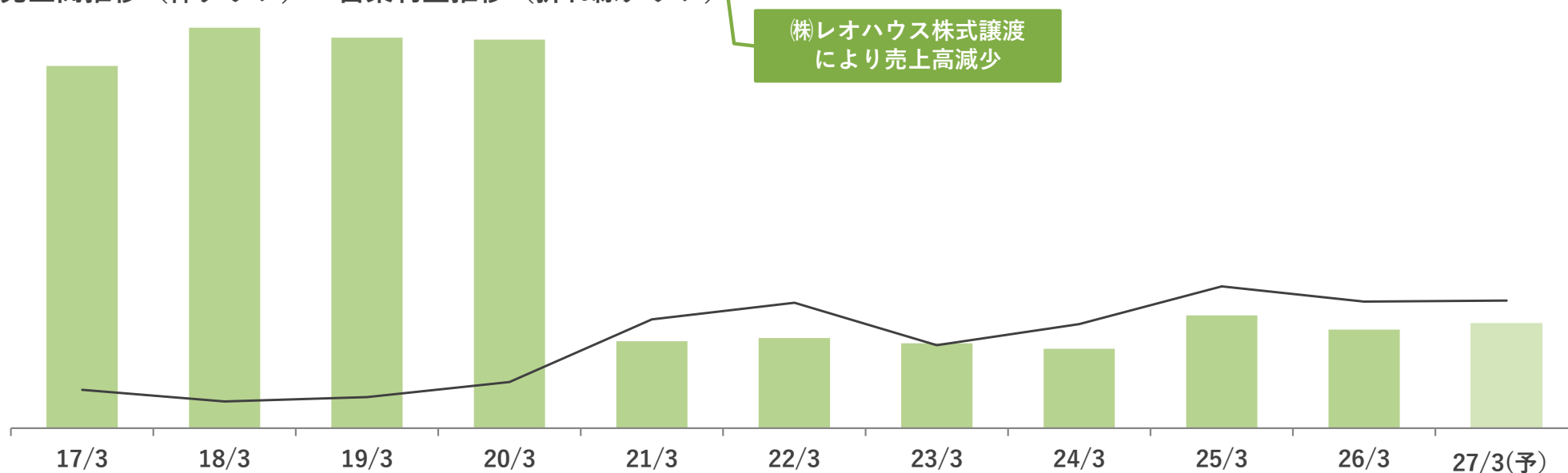
6-7 事業紹介 住宅事業

主な構成：(株)ケイディアイ、(株)ジェイウッド、(株)秀和住研

- ・ 戸建注文住宅の建築請負、分譲住宅の販売
- ・ 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）

売上高	42,894	47,433	46,249	46,019	10,308	10,681	10,061	9,405	13,368	11,686	12,400
営業利益	▲ 621	▲ 742	▲ 697	▲ 546	62	232	▲ 182	28	400	278	260

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



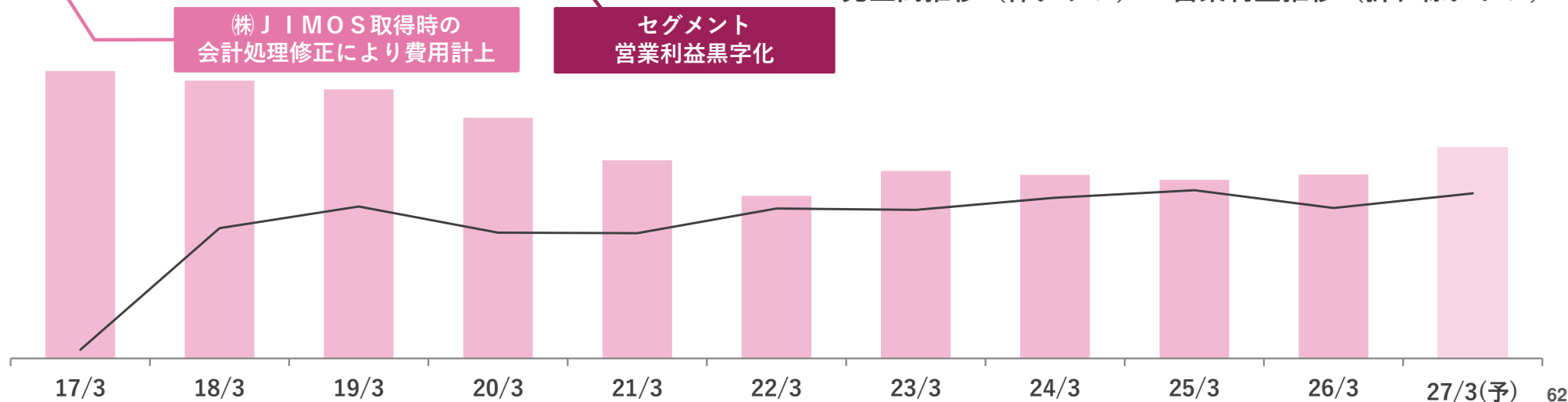
6-8 事業紹介 美容・健康事業

主な構成：(株)JIMOS、(株)トレミー

- 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
21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）
- 2025年4月 (株)JIMOSが(株)アップセールを吸収合併（アップセール事業として事業存続）
- 2026年4月 (株)トレミーが(株)ベルエアーを吸収合併（サプリメント事業本部として事業存続）

売上高	10,463	10,115	9,801	8,764	7,213	5,921	6,826	6,684	6,506	6,694	7,700
											(百万円)
営業利益	▲ 457	147	255	125	122	151	238	298	335	247	320

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



6-9 事業紹介 その他事業

主な構成：(株)ナック 新領域開発本部、(株)NLP、TWS(株)、(株)GLBS

- 2026年3月期より報告セグメントを変更し、「その他」を追加
- 2012年11月 (株)ナックライフパートナーズ(NLP)を設立（住宅販売に付随する金融・保険業務）
- 2023年11月 (株)NLPにて買取大吉事業を開始
- 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
- 2024年12月 (株)コンビボックスを子会社化、同社の運営する韓国食品スーパー「Yesmart」事業を開始
- 2025年 6 月 「Yesmart」事業 を(株)コンビボックスから分割し、(株)ナックイエスマートを設立
- 2026年 3 月 (株)ナックイエスマートを(株)ナックに吸収合併（イエスマート事業として継続）
- 2026年 5 月 (株)グッドライフビジネスサポートを子会社化（人材派遣）

売上高	41	58	68	82	33	4	6	43	1,280	1,933	(百万円) 2,100
営業利益	▲ 1	5	2	1	11	0	1	▲ 0	27	▲ 231	▲ 180

売上高推移（棒グラフ）

