

## 株式会社ナック 個人投資家向け会社説明会

### 【質疑応答】

#### 質問①

多岐に渡る事業を手掛けているが、各事業セグメント間のシナジーについて、もう少し詳しく教えてください。

#### 回答

単純なところでは、ダスキン、宅配水、化粧品、サプリメントなどの相互送客などは随時行っています。

化粧品などは、独自開発から製造した商品を、顧客特性を良く知る主婦を中心としたレンタルの配達員が効率よく販売しています。

さらに、レンタルやクリクラと通販サイトの共通ポイント化、様々な事業の共通顧客のロイヤルカスタマー化など、DXによる顧客の囲い込み戦略を進めていきます。

#### 質問②

現在のPBRは約1.03倍と、東証の求めるPBR1倍以上という基準をわずかに上回っている状況ですが、PBR1倍を維持し続けるためにどのような取り組みを行っていくのでしょうか。

#### 回答

まずは業績向上のため、引き続き強みである90万件以上の顧客基盤への定期納品やクロスセルを強化していきます。

また、ダスキン社との第2弾共同プロジェクトによる、祖業であり基幹事業の継続的な成長により売上収益の向上を図り、企業価値を高めるとともに、株主還元の充実を図ります。

さらに、当社グループをより理解していただくために、IR活動の強化を積極的に展開します。また、ステークホルダーの皆さまの理解を深めるべく、2025年3月期中に統合報告書を発行するための準備を行っております。

### 質問③

ストックビジネスを中心として業績は安定しているかと思いますが、今後の成長ドライバーとして最も期待している事業について詳しく教えてくださいませんか。

### 回答

事業というか、強みを活かして成長を目指すとする、ラストワンマイルを握るストックビジネスの顧客基盤に対し事業間シナジーや、自社・他社問わず新しいサービスやクロスセル商品の開発を強化していきます。

また現在は、3大都市圏、及び政令指定都市のみの直営店の商圏ですが、後継者不足の同業他社の M&A などを通じた中核都市への進出によりエリアを拡大してまいります。