

彩りある未来を、樹とともに
Nice ナイス



樹とともに、人と暮らしをつなぎ、 はぐくみ、彩りある未来をつくります

ナイスグループは、ルーツである「木」の活用を通じて、人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、彩りある未来をつくります。企業活動を通じて、素材としての「木」とどまらず、生命の宿る「樹」を生かし、地球環境に貢献してまいります。そして、100年企業に向けて、持続的な成長と更なる企業価値の向上に努めてまいります。



ナイスの価値創造

- 01 社会的存在意義
- 03 価値創造の歩み
- 05 経営資本
- 11 価値創造プロセス

成長戦略の全体像

- 13 トップメッセージ
- 19 中期経営計画 2023
- 21 直近の業績と見通し
- 23 サステナビリティ
担当役員メッセージ
- 25 サステナビリティの取り組み
- 27 マテリアリティ

セグメント別戦略

- 31 セグメント別サマリー
- 33 建築資材事業(強みと戦略)
- 39 住宅事業(強みと戦略)

人的資本経営

- 45 基本的な考え方・取り組み

環境経営

- 47 環境活動
- 49 TCFD 提言への対応

コーポレート・ガバナンス

- 51 コーポレート・ガバナンス体制
- 53 役員一覧
- 55 実効性評価・役員報酬
- 56 リスクマネジメント
- 58 コンプライアンス

コーポレートデータ

- 59 財務・非財務ハイライト
- 61 財務・非財務 11カ年推移
- 63 グループ会社紹介・会社概要

編集方針

本レポートでは、ステークホルダーの皆様へ、当社グループの長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けた取り組みをより良くご理解いただくことを重視し、財務情報に加えてサステナビリティを含めた企業活動全般について、多面的・統合的な編集を行っています。

報告対象組織

原則として、ナイス株式会社及び連結子会社 28社(2024年3月31日現在)を対象としています。ただし、項目により報告対象が異なる場合があります。

報告対象期間

2024年3月期(2023年4月1日から2024年3月31日まで)を対象としています。ただし、最新情報を提供する重要性に鑑み、一部に2024年4月以降の情報を含みます。

参考ガイドライン

IIRCによる国際統合報告フレームワーク
経済産業省による価値協創ガイドランス 等

見通しに関する注意事項

業績予想等は、現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々なリスクや不確定な要素等の要因により、異なる可能性があります。

株主・投資家向け情報

<https://www.nice.co.jp/shareholder/>



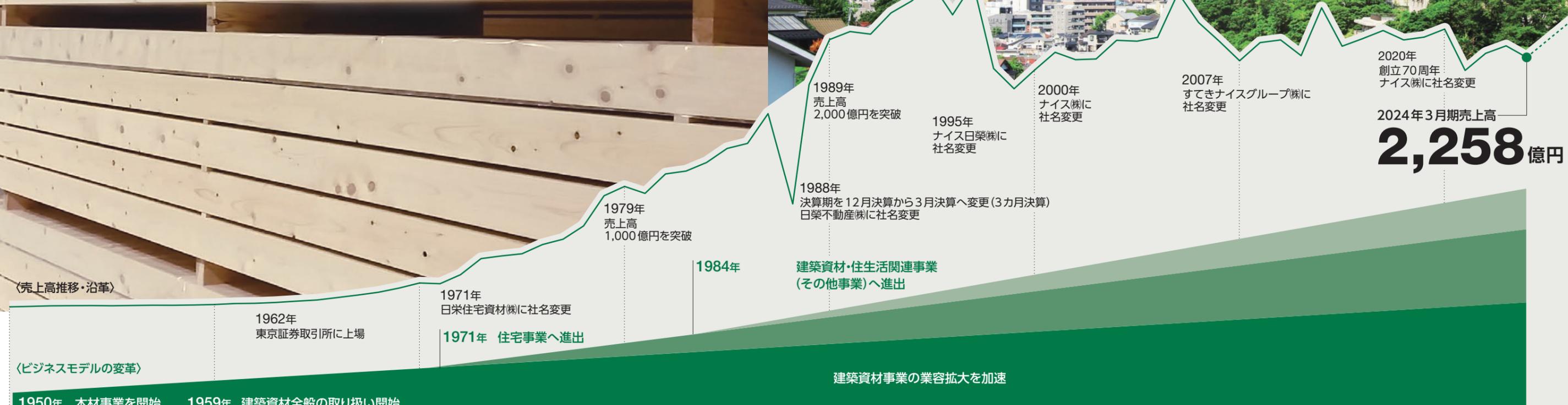
2024年3月期(第75期)有価証券報告書

<https://www.nice.co.jp/uploads/75th.pdf>



価値創造の歩み

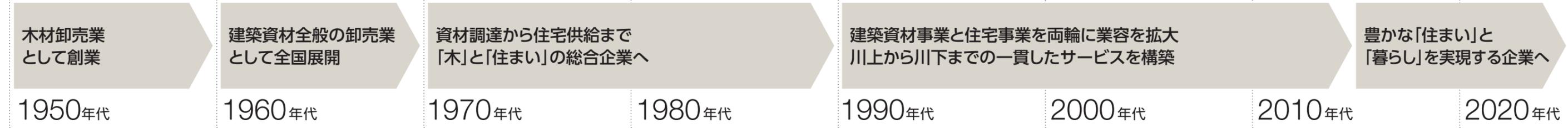
「木」をルーツとして、
人々の暮らしに幅広い価値を提供



〈売上高推移・沿革〉

〈ビジネスモデルの変革〉

1950年 木材事業を開始 1959年 建築資材全般の取り扱い開始



〈社会課題の解決〉

<p>1950年</p> <p>市売木材(株)設立。関東初の木材市場を国鉄鶴見駅(当時)に開設、戦後の復興に貢献。</p>	<p>1963年</p> <p>大盛況!! 相模原市場初市</p> <p>相模原市場を開設。木材需要の高まりを受け、地方都市へ進出開始。木材市場業界唯一の全国展開を果たす。</p>	<p>1971年</p> <p>旺盛な住宅需要に応え、自社でのマンション・一戸建住宅の分譲を開始。</p>	<p>1980年</p> <p>森林の保全・育成を通じて環境・社会に貢献するべく、社有林「ナイスの森®」を取得開始。</p>	<p>1998年</p> <p>住宅供給会社の競争力強化に貢献するべく、「ナイスサポートシステム」を開発。</p>	<p>2001年</p> <p>地震に強い家づくりを提唱開始。一戸建住宅は耐震性に優れた「パワービルド工法」、マンションは2005年に免震構造または強耐震構造を標準に。</p>	<p>2011年</p> <p>災害時のレジリエンス、地球温暖化対策を見据えて、太陽光発電システムの販売を開始。</p>	<p>2022年</p> <p>「木」を通じて、豊かな「住まい」と「暮らし」の実現に貢献。</p>
---	--	---	--	---	--	--	---

経営資本

全国に広がるナイスのネットワーク

総拠点数*

160カ所

建築資材事業*

79カ所

住宅事業

51カ所

その他事業

30カ所

◆ 物流拠点

30カ所

■ 木材市場

13カ所

● 製造拠点

8カ所

🌲 社有林

8カ所

*拠点数には、連結子会社の海外拠点1カ所を含みます。

近畿地方 **9**カ所

- 51 滋賀市場
- 52 滋賀物流センター
- 53 滋賀工場(ナイスプレカット)
- 54 大阪物流センター

中国・四国地方 **22**カ所

- 55 岡山市場
- 56 岡山物流センター
- 57 広島物流センター
- 58 徳島製材工場(ウッドファースト)
- 59 アルボレックス
- 60 三友
- 61 ナイス原木流通
- 62 香川物流センター
- 63 伊予木材

九州・沖縄地方 **13**カ所

- 64 福岡市場
- 65 福岡物流センター
- 66 北九州物流センター
- 67 九州工場(ナイスプレカット)
- 68 長崎物流センター
- 69 熊本物流センター
- 70 大分物流センター
- 71 鹿児島物流センター
- 72 沖縄物流センター
- 73 ナイス沖縄
- 74 プレステージホーム沖縄

中部地方 **23**カ所

- 34 新潟市場
- 35 新潟物流センター
- 36 ナイス住まいの情報館 住まいるCafe新潟
- 37 菱元屋
- 38 ホクリク住材
- 39 長野市場
- 40 長野物流センター
- 41 沼津市場
- 42 沼津物流センター
- 43 静岡営業所(菊池建設)
- 44 浜松市場
- 45 浜松物流センター
- 46 ナイス住まいの情報館 住まいるCafe浜松
- 47 小牧市場
- 48 小牧物流センター
- 49 春日井物流センター
- 50 ナイス住まいの情報館 住まいるCafe豊田

南関東 **21**カ所

- 14 越谷物流センター・SDロジ
- 15 関東物流センター
- 16 埼玉営業所(菊池建設)
- 17 木更津物流センター
- 18 木更津工場(ナイスプレカット)
- 19 千葉営業所(菊池建設)
- 20 ナイス住まいの情報館 大崎
- 21 ナイス住まいの情報館 浦田
- 22 ナイス住まいの情報館 大森
- 23 東京営業所(菊池建設)

北海道・東北地方 **17**カ所

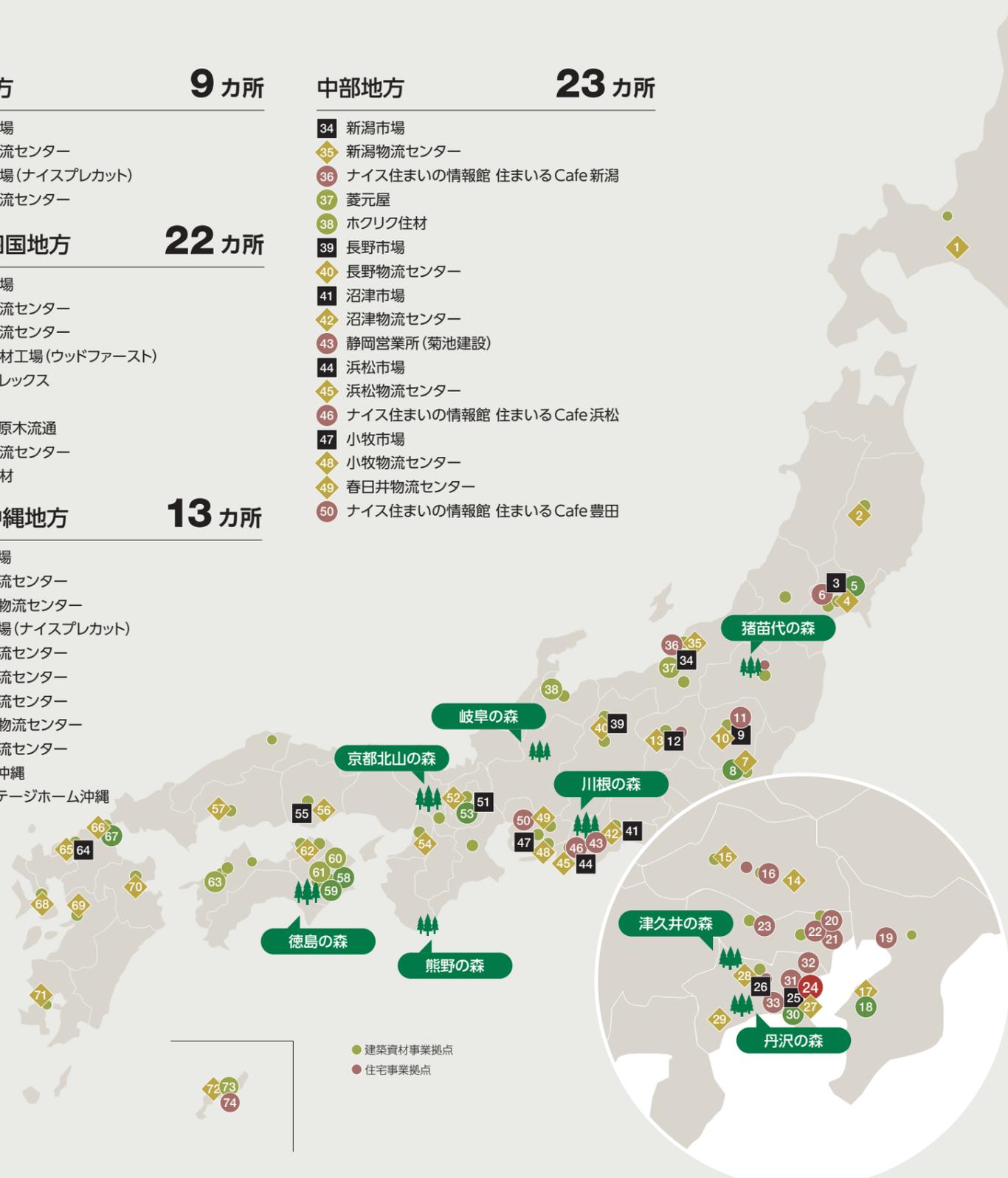
- 1 北海道物流センター
- 2 花巻物流センター
- 3 宮城市場
- 4 仙台物流センター
- 5 仙台工場(ナイスプレカット)
- 6 ナイス住まいの情報館 住まいるCafe北四番丁

北関東 **12**カ所

- 7 茨城物流センター
- 8 石岡工場(ナイスプレカット)
- 9 宇都宮市場
- 10 鹿沼物流センター
- 11 ナイス住まいの情報館 住まいるCafe宇都宮
- 12 前橋市場
- 13 前橋物流センター

神奈川県 **42**カ所

- 24 ナイス本社
スマートパワー・テクノワークス・
ノブレスキッチン・ナイスコミュニティー・
リナイス・ナイスアセット・ナイスユニテック・
ナイスコンピュータシステム・YOUテレビ 等
- 25 横浜市場
- 26 相模原市場
- 27 横浜物流センター
- 28 相模原物流センター
- 29 小田原物流センター
- 30 幸浦工場(ナイスプレカット)
- 31 ナイス住まいの情報館
鶴見東・鶴見西・星川・菊名・綱島・横浜
ナイスのリフォーム、横浜営業所(菊池建設)
- 32 ナイス住まいの情報館 川崎
ナイス住まいの情報館 武蔵小杉
- 33 ナイス住まいの情報館 湘南



経営資本

強みとなる、積み上げてきた経営資本

ナイスグループは、70年以上の企業活動により、強みとなる経営資本を積み上げてきました。「1.専門性の高い人材」「2.全国8カ所の社有林」「3.歴史に培われた調達力」「4.全国に広がる販売網」「5.命と暮らしを守る家づくり」「6.横浜を中心とした顧客基盤」、これら6つの資本を生かして企業活動を行うとともに、これらの資本を更に強化していくことで、持続的な企業価値の向上を実現していきます。



1
専門性の高い
人材
人的資本

全国で活躍する 木材・住宅・建築のプロフェッショナル

様々な個性を持った2,500人を超える仲間たちが、全国各地でビジネスを展開。このうち、延べ1,400人が、宅地建物取引士、建築士、施工管理技士、マンション管理士をはじめ、不動産や建築に関わる専門的な資格を取得。これにルーツである「木」を使うことに関するスキルやノウハウを組み合わせ、日々奮闘しています。

人的資本経営 P45-46

住宅・建築関連資格保有者

約 **1,400** 人(延べ)

宅地建物取引士	530人	管理業務主任者	222人
建築士	221人	マンション管理士	34人
施工管理技士	195人		ほか

SDGsに先駆け 環境経営に取り組む

ナイスが、環境経営を意識し始めたのは、今から40年以上前の1980年のこと。木材流通をルーツとする企業として、森林を通じて地球環境保護に貢献したいと、利益の一部を社有林「ナイスの森®」の取得に充て、以降、大切に育ててきました。現在、「ナイスの森®」は全国8カ所、総面積は2,032.2ヘクタールにまで広がり、地球温暖化対策をはじめ、土砂災害の防止、水源のかん養等に貢献しています。

環境経営 P47-50

社有林面積

2,032.2 ha

CO₂吸収量

10,071 t-CO₂



2
全国8カ所の
社有林
自然資本

経営資本



3
歴史に培われた
調達力
社会関係資本

創業74年の歴史に支えられ
安定的な調達・供給を実現

横浜市で木材の初市を開催してから74年。長い歴史のなかで全国のメーカーと強固なネットワークを築いてきました。木材については、国内外から高品質な木材製品を調達、全国の拠点にストックすることで、安定的な供給を実現しています。更に、キッチンや浴室、トイレといった住宅設備機器や、床材、ドアといった建材など、住宅・建築物に関わるあらゆる資材を調達、豊富なラインアップで供給しています。

建築資材事業 P33-38

木材仕入先
約**600**社
建材・住宅設備機器仕入先
約**4,000**社



5
命と暮らしを守る
家づくり
知的資本

「安全」「安心」な暮らしの提供に向けた
地震に強い家づくりへのこだわり

住宅の倒壊により多くの犠牲者を出した阪神・淡路大震災。以来、ナイスは「住まいは命を守るものでなければならない」との使命のもと、地震に強い家づくりにこだわってきました。そして、たどり着いたのが、マンションは免震構造と強耐震構造、一戸建住宅はオリジナルのパワービルド工法という答え。命だけでなく、そこで育まれた生活さえも守る。常に安心できる家づくりを日々続け、ノウハウを蓄積しています。

住宅事業 P39-44

免震マンション 累計供給戸数
85棟 **8,398**戸
一戸建住宅(パワービルド工法) 累計供給戸数
約**9,000**戸

木材を強みに全国へ進出
付加価値の高いサービスで選ばれる企業に

木材市場業界で唯一全国展開を果たしたナイス。木材市場に併設・近接して、建材・住宅設備機器の営業拠点、物流拠点、プレカット工場を整備することで、全国をカバーする販売網を構築しました。これに、家一棟分の材料の供給、設計積算、プレカット加工、物流、更には住まいの脱炭素化に向けたサービスといった機能的価値を付加することで、取引先から選ばれる企業であり続けています。

全国の拠点 P5-6

拠点数※
約**160**カ所
物流拠点 **30**カ所
木材市場 **13**カ所
販売先
約**4,000**社

※拠点数には、連結子会社の海外拠点1カ所を含みます。



4
全国に広がる
販売網
社会関係資本

住宅事業開始から53年
多様な顧客接点を創出

住宅事業開始から53年、横浜・川崎を中心にマンションと一戸建住宅を約72,000戸供給、そして、更に多くのお客様の住まいや暮らしの相談に応じてきました。

また、1993年にはケーブルテレビ局「YOUテレビ」を開局、横浜・川崎の臨海部都市エリアで、都市生活に欠かせない情報ライフラインを提供するなど、ストックビジネスの基盤となる多くの顧客接点を有しています。

顧客基盤 P41-42

住宅会員登録者数※
約**780,000**人
ケーブルテレビ接続世帯数
約**290,000**世帯

※住宅事業に関連するサイト等への登録者数。一部重複あり



6
横浜を中心とした
顧客基盤
社会関係資本

価値創造プロセス

価値創造の循環による持続的な成長



環境・社会課題

建築資材事業

事業の強み

- 国産木材・建築資材の調達力
- 全国規模の販売網、商品提案力
- 川上から川下までのサプライチェーン
- 建築物の木造化・木質化の提案機能
- 木質化の研究開発部門

木

住宅事業

事業の強み

- 都市力の高い戦略エリア
- 戦略エリアにおける長年の実績と豊富な顧客基盤
- 命を守る住まいづくりのノウハウと国産木材の活用
- 横浜エリアのグループシナジー

マテリアリティ

素材

カーボンニュートラル社会の実現に向けて

暮らし

社会との継続的な共生に向けて

人

人と社会から信頼される企業であり続けるために

中期経営計画
2023

社会関係資本 →P9-10

知的資本 →P10

人的資本 →P8

6つの経営資本

自然資本 →P8

製造資本 →P35-36

財務資本 →P21-22

事業を通じた価値提供

国産木材

建築資材事業

- 国産木材の安定供給
- オリジナル国産木材製品

住宅事業

- 国産木材100%の住まい
- 木質化リフォーム・リノベーション

良質な住宅ストック

建築資材事業

- 環境配慮型商品・サービス

住宅事業

- 地震に強い住まい
- 中古住宅の再生
- マンション総合管理

パートナーの競争力強化

建築資材事業

- 受発注プラットフォーム
- 木造化・木質化ソリューション
- 住宅会社受注サポート

多様な人材の活躍

- 活躍できる職場環境
- 「働きやすさ」と「働きがい」

温室効果ガス排出量削減

- 自社排出量の削減
- 削減貢献量の増加
- 森林吸収量の増大

3つの価値の創出による企業価値向上

環境価値

地球温暖化問題解決への貢献

環境目標の達成

- 2050年目標
- 2030年目標
- 2026年目標

→P23

社会価値

- 循環型社会の実現
- ストック型社会の実現
- 豊かな森林の実現
- 地域活性化への貢献
- 人的資本の最大化

経済価値

2030年	売上高	3,000 億円
2026年 3月期	売上高	2,800 億円
	営業利益	80 億円
	経常利益	75 億円
	親会社純利益*	50 億円

*親会社株主に帰属する当期純利益

社会的存在意義

樹とともに、
人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、
彩りある未来をつくります

企業理念

私たちは 信頼を礎に 豊かな住まいと暮らしを実現します

トップメッセージ

会長メッセージ



2019年5月以来、5年にわたり社長を務めてまいりましたが、2024年4月に取締役会長に就任いたしました。社長在任中は、多岐にわたるご指導ご鞭撻を賜り、誠に有難うございました。今後は会長という立場で新たな経営体制を全力でサポートし、ステークホルダーの皆様への信頼に応えてまいります。当社グループの祖業は木材流通であり、相対で取引する「付け売り」が主流だった関東に「市売り」を初めて導入するのが始まりです。全国から木材製品を集荷し、市場で競りによって販

売する流通形式で、生産者から委託で出荷していただくなど、相互信頼がその基盤となっています。

現在、取り扱い商材は木材、建材・住宅設備機器、エネルギー関連商材など建築資材全般に拡大し、更に、マンションや一戸建住宅の供給、不動産仲介、マンション管理、不動産賃貸管理など、住生活全般にわたる事業を展開しています。これら全ての事業の根底には、脈々と受け継がれてきた創業の精神「無信不立^{むしんふりゅう}」があり、私たちのDNAとなっています。

当社は、おかげさまで創立74年を迎えました。長きにわたって企業として存続してこられたのは、株主をはじめとするステークホルダーの皆様との信頼関係があつてこそだと考えております。社会から信頼され、期待される企業であり続け、企業として成長していくという思いを込めているのが、「私たちは信頼を礎に 豊かな住まいと暮らしを実現します」という企業理念です。

これまで当社を支えてくださった皆様からの信頼にこれからも応えていくことで、社会から必要とされる企業であり続けたいと考えております。引き続き、当社の事業活動へのご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

ナイス株式会社
取締役会長 杉田 理之

TOP COMMITMENT



「成長と進化」により
持続的な企業価値の向上に
取り組んでいきます

代表取締役社長
津戸 裕徳

企業理念

私たちは 信頼を礎に 豊かな住まいと暮らしを実現します

経営方針

誠実 成長と進化 社会課題の解決

行動指針

誠実に取り組む 素直な心を持つ 主体的に行動する
仲間と協力する 挑戦を楽しむ

はじめに

2024年4月1日をもちまして、代表取締役社長に就任いたしました津戸裕徳です。当社グループは、1950年の設立以来、建築資材事業と住宅事業を両輪に安全・安心、健康で快適な住まいづくりを追求し続けてまいりました。

現在、人口減少や技術革新、人々の価値観の多様化、気候変動、不安定な国際情勢など、私たちを取り巻く外部環境は大きく変化しています。これらの変化を捉え、ステークホルダーの皆様と事業活動を通じてともに成長し、社会に貢献していくことが私たちの使命であると考えています。こうした考えのもと、社長就任に当たり、「誠実」「成長と進化」「社会課題の解決」の3つを経営方針に掲げました。

【3つの経営方針】

誠実

当社グループにおける基本的な姿勢
この姿勢を常に持ち、信頼に応え続けることで
「なくてはならない存在」を目指す

成長と進化

当社グループにおける経営戦略
収益向上と社員の人的成長だけでなく、変化を捉え、
将来の成長基盤の創造を図る

社会課題の解決

社会的存在意義を示していくために
当社グループが取り組むべきこと
新たな価値を創出し、事業を通じて解決を図る

3つの経営方針で企業価値を向上

「誠実」 信頼を礎になくてはならない存在へ

私は入社以来、主に建築資材事業の営業畑を歩んできました。そのなかで、当社の直接の取引先である木材や建材・住宅設備機器等の販売店と一緒に、工務店等の住宅供給会社への受注支援・需要創造に取り組んできました。そこで実感したことは、地域に根差し、良い家づくりを行う工務店等の受注が増えると、そこに住む人をはじめ、地域そのものが豊かになるということです。パートナーであるメーカーや販売店から信頼され、共存共栄しながら豊かな住まいと暮らしをつくり上げていくこと、これこそが流通業としての重要な役割だと考えています。

取引先をはじめ、ステークホルダーの皆様からの信頼に応え、ともに成長していくためには、私心ではなく真心を持って人や仕事、社会の全てに向き合う、「誠実」な姿勢を持ち合わせていることが大切です。そして、「誠」の字が「言うを成す」と書くとおり、言ったことの実現に向けて全力で取り組んでこそ、更なる信頼が得られ、期待につながるのだと考えています。そのような想いから、経営方針の1つ目に、当社グループの基本的な姿勢として「誠実」を掲げました。この姿勢を常に持ち、ステークホルダーの皆様からの信頼に応え続け、「なくてはならない存在」となることを目指します。

「成長と進化」 木材の利活用の推進で事業領域を拡大

「成長」とは、既存事業を拡大させ、収益向上を図るのはもちろんのこと、外部環境が大きく変化するなかで、既存の概念にとらわれることなく新たな発想を取り入れ、成長基盤の創造を図る「進化」が求められます。

木材流通をルーツとする私たちは、木材の利活用を競争優位性の源泉としています。事業活動を通じて、木材の利活用を力強く推進し、事業領域をこれまでの住まいから暮らし全般にまで拡大していきます。また、建材・住宅設備機器のEDI「ナイスアドバン®」や販売店向けの経営管理システム「木太郎®」等の提供・販売を強化し、設計から物流までを支える受発注プラットフォームの構築等、住宅業界のDX化に取り組めます。これらを通じ、更なる「成長」と飛躍的な「進化」を遂げていきます。

そのためにも、社員一人ひとりの人間的成長が重要であり、社員のキャリア自律を図るべく、タレントマネジメントシステムや人材公募制度の導入など、人的資本経営の実践に積極的に取り組んでいきます。また、新たな発想を生み出すべく、アイデアや意見をよりかつ達に提案できるよう、フラットな組織風土の醸成に取り組んでいきます。

事業活動を通じて 「社会課題の解決」に貢献

企業とは公器であり、収益を上げるとともに、社会に貢献することが重要です。当社グループは2023年、社会的存在意義として「樹とともに、人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、彩りある未来をつくり出す」を掲げるとともに、これをサステナビリティ方針に位置付け、9つのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。このマテリアリティに基づき、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献していくことで、中長期的な企業価値の向上を目指していきます。また、社長就任と同時に「環境方針」「人権方針」等を策定し、社会課題に対する姿勢を明確化しました。

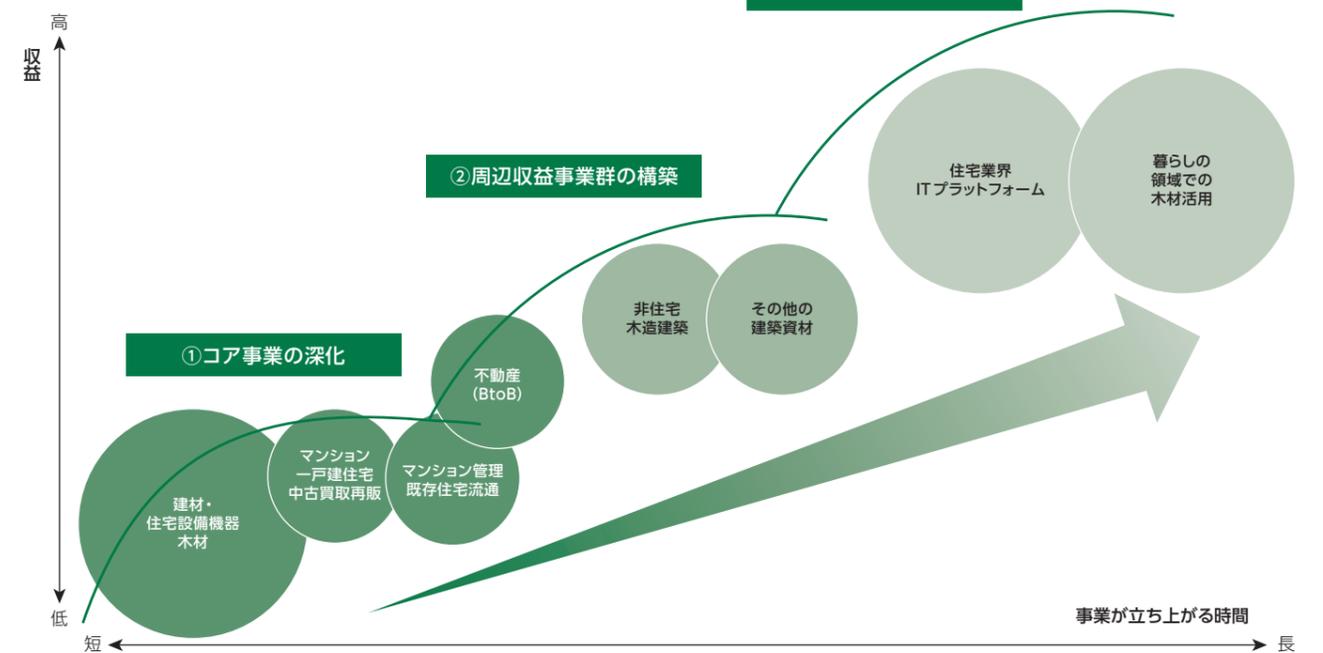
当社グループはこれまで、「住まいは命を守るもの」という想いのもと、事業活動を通じて地震対策の重要性を訴求してきました。自社で供給するマンションは原則、免震構造を標準採用し、一戸建住宅は建築基準法で定められた耐震強度の2倍を超える強さに引き上げて供給しています。また、脱炭素社会の実現に向けて、建築物の木造化・木質化の推進、環境配慮型商品の供給等を通じ、温室効果ガス排出量の削減に努めるなど、「社会課題の解決」に取り組んできました。

しかし、社会課題は時代とともに変化するもので、少子高齢化、空き家問題、持続可能な森林経営、生物多様性など、対処すべき課題は多く存在しています。様々な社会課題と向き合うことでイノベーションを促進し、「社会課題の解決」とともに「成長と進化」を遂げていきます。

「誠実」「成長と進化」「社会課題の解決」の経営方針のもと、経済価値、社会価値、環境価値の向上を図ります。そして、生み出された価値を資本として再度投入する価値創造プロセスを循環させていくことで、持続的な成長を図り、企業価値の更なる向上に努めていきます。

100年企業へ向けた「成長と進化」

中長期的な事業ポートフォリオ



利益成長に向けたコア事業の深化と 周辺収益事業領域への進出

当社グループは、2050年に創立100周年を迎えます。節目となる100周年に向け、マイルストーンとして2030年に売上高3,000億円を掲げ、その達成を目指していきます。

私たちがコア事業を展開する住宅領域は、少子高齢化による人口減少、未婚化・晩婚化に伴う単身世帯の増加等の影響から、新設住宅着工戸数は年々減少傾向にあり、2023年度の80万戸から2040年度には60万戸を割り込むとの予測も出されています。このように、市場の縮小が既定路線となるなか、「成長と進化」を遂げるためには、まず、コア事業で安定的な収益を確保していくことが求められます。

建築資材事業においては、創業時より培ってきた製材メーカーとの調達ネットワークと全国に展開する木材流通プラットフォームの活用により、躯体材の更なる受注拡大を図ります。また、躯体材の供給力を武器として、建材・住宅設備機器、エネルギー関連商材等を含めたトータル受注を図るほか、施工まで合わせて受注するなど、住宅1棟当たりの納材シェアの拡大に努めます。

住宅事業においては、マンションや一戸建住宅など、安全・安心で快適な住宅の供給により、良質なストックの形成に寄与するとともに、マンションや賃貸物件の管理事業を通じ、安定した収益基盤の構築に取り組んでいます。加えて、総合不動産業への転換を図り、木質化リノベーションによる中古マンションの買取再販や、一棟収益物件の取り扱いなど、収益力の更なる向上を図っていきます。

また、非住宅木造建築や、サッシやエネルギー関連商材をはじめとする建材・住宅設備機器及び木材以外の建築資材など、周辺収益事業領域への進出を図ります。更に、100年企業となるべく、住宅業界におけるDX化、事業領域を住まいから暮らしにまで拡大し、国産無垢材の新素材開発など、既存の概念にとらわれない発想で木材の新たな利活用にチャレンジし、将来的な成長基盤の創造に取り組んでいきます。

このように異なる時間軸で事業ポートフォリオを構築し、次のコア事業、更にその先のコア事業となり得る事業を生み出すことで、持続的な「成長」を続け、「進化」を遂げていける企業へと変革していきます。

トップメッセージ

成長投資と株主還元

キャッシュ・アロケーション

事業運営に必要な運転資金の水準を約250億円と見込み、余剰現金と「中期経営計画2023」の計画期間(2024年3月期から2026年3月期)におけるフリーキャッシュフローを原資として、M&Aや研究開発投資、更には、IT投資、設備投資、人的資本投資等の成長投資に振り分けるとともに、安定した株主還元を行ってまいります。

具体的には、株主還元を22億円以上を充て、残りを既存事業に係る成長投資及び新規事業投資に配分していく計画です。既存事業に係る成長投資として、IT投資に25億円以上、設備投資に85億円以上、人的資本投資に5億円以上を充てていきます。そして、新規事業投資として、M&Aや研究開発投資等に100億円以上を充てていく計画としています。

キャッシュ・アロケーションについては、中長期的な財務健全性を維持しながら、営業活動によるキャッシュの創出、保有資産の整理、有利子負債の効果的な活用等を通じて生み出した原資を様々な成長投資に分配しつつ、社員や株主への還元を行っていくことを基本的な方針としています。

キャッシュ・アロケーション



環境目標の達成に向けて

国産木材の利活用促進、環境配慮型商品の利用拡大

当社グループは、木材流通をルーツとする企業として、事業を通じて脱炭素社会の実現を図り、地球温暖化の抑制に貢献していきます。国産木材の利用意義の普及と需要創造を図り、更なる利活用の拡大に努めるとともに、太陽光発電システム等の環境配慮型商品の利用拡大や、地域の住宅供給会社のZEHへの取り組みを更にサポートしていきます。

2023年5月には、「ナイスグループ環境目標」を策定しました。バリューチェーン全体での温室効果ガス排出量について、2050年までに実質ゼロとすることを目指しています。電力の実質再生可能エネルギーへの切り替えや、全国8カ所に所有する社有林「ナイスの森®」のCO₂吸収量が増加したことで、2024年3月期には自社グループ排出量のカーボンニュートラルを達成しました。

引き続き、事業活動を通じた温室効果ガス排出量の削減に努めるとともに、社有林「ナイスの森®」の保有面積及び植林面積の拡大によりCO₂吸収量の増大を図り、社会全体の温室効果ガス排出量の削減に努めていきます。

人的資本経営の推進

主体的な風土の確立に向け、キャリア形成をサポート

当社グループの最大の財産は人材であり、100年企業に向けて「成長と進化」を遂げていくには社員の成長が不可欠です。一人ひとりが個性を生かし、自らの能力や強みを発揮して活躍する主体的な風土の確立を目指し、人材への投資を積極的に行い、社員のキャリア形成をサポートしていきます。そのために、タレントマネジメントシステムの導入により、社員のスキルや強み、経験等の情報を一元管理し、分析・活用できる仕組みを整備していきます。また、社員がキャリア志向について自己申告できるようにすることで、キャリア自律を促すと同時に、人材配置の最適化を行ってまいります。

併せて、事業戦略との連動のもと、キャリア採用の強化を通じ、DX人材や研究開発人材など、必要な知見を有する人材を獲得しつつ社員の主体的な学びの場を提供することで、多様な経験や知見をもつ人材が集う組織として、ケイパビリティの向上に取り組んでいきます。

代表取締役社長 津戸 裕徳

1973年3月27日生まれ(51歳)

略歴

- 1998年4月 当社入社 人事部門配属
- 2017年7月 ナイス株式会社執行役員 資材事業本部首都圏第一ブロック長
- 2018年6月 ナイス株式会社取締役執行役員 資材事業本部副本部長 兼 首都圏第一ブロック長
- 2020年3月 当社上席執行役員 資材事業本部副本部長
- 2023年3月 当社上席執行役員 管理本部副本部長
- 2023年6月 当社取締役 管理本部副本部長
- 2023年7月 当社取締役 管理本部長
- 2024年4月 当社代表取締役社長(現任)

当社は、2020年3月31日付で当社の完全子会社であるナイス株式会社を吸収合併するとともに、すてきなナイスグループ株式会社からナイス株式会社に商号変更しています。



ステークホルダーの皆様へ

資本収益性の改善に向けた基本方針



著しい環境変化と、それに伴う社会課題が山積する現在において、ステークホルダーの皆様からの信頼に応え続けながら、社会課題の解決に取り組み、価値を共創していける企業こそが、持続的な成長と進化を遂げることができると考えています。

そのためにも、当社の競争優位性の源泉である木材の利活用をはじめ、前述の取り組みを通じて「成長と進化」を遂げるべく、全力で取り組んでまいります。また、事業の方針や進捗、サステナビリティの取り組みなど、様々な情報発信とともに、ステークホルダーの皆様との対話を強化してまいります。

当社グループは、企業理念である「私たちは 信頼を礎に 豊かな住まいと暮らしを実現します」に基づき、住まいと暮らしの領域における事業活動を通じて、全ての人びとのあふれる笑顔を創り出してまいります。そして、2050年の創立100周年、更にその先の未来に向けて、持続的な成長を図り、企業価値の向上を目指してまいります。ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

ナイス株式会社
代表取締役社長 津戸 裕徳

中期経営計画 2023

当社は、経営環境の変化を新たな企業価値創造の機会と捉え、経済価値のみならず、社会価値及び環境価値の向上と社会課題解決の一翼を担うべく、2025年度を最終年度とする「中期経営計画 2023」を策定しています。本計画では、到達目標として「国産木材No.1」「超・物流」「エリアNo.1」「主体的な風土の確立」「社会的使命の達成」を掲げ、持続的な成長及び更なる企業価値の向上を実現していきます。

前中期経営計画 2021-2022

新創業

事業環境の変化に対応した基盤の整備

基本方針

- 1 SDGs・ESG 経営の推進による企業価値の向上
- 2 木材の取扱強化及び建築物の木造化・木質化の普及
- 3 良質な住宅の供給、住宅ストックの活用及び既存住宅流通事業の強化
- 4 ITの活用及びDXの推進による競争優位性の確立

2021年度-2023年度の3カ年計画

成果 ●ウッドショック等の経営環境の変化により、定量目標を前倒しで達成

課題 ●建築資材事業における国産木材の需要拡大と安定供給体制の確立
●各グループ会社・事業部間におけるシナジーの発揮

中期経営計画 2023

2023-2025

「誠実」「成長と進化」

収益力の向上と成長基盤の創造による、

「社会課題の解決」

更なる「成長」と飛躍的な「進化」

基本方針・重点テーマ

素材

1 国産木材取扱強化

- 製材品・集成材取扱量No.1
- 製材、プレカット事業の拡充
- 内外装木質化事業の推進

2 環境配慮型商品・サービスの提供推進

- 首都圏物流機能の改善
- 受発注プラットフォームの提案
- エリア・機能の拡充
- 施工機能の増強

暮らし

3 良質で長寿命な住まいづくり

- 免震マンション供給No.1
- 国産木材100%の家づくり

4 不動産流通の拡充

- 住宅ストックサービスの拡充
- 既存住宅流通の強化
- 中古住宅買取再販事業の拡充
- グループ内シナジーの創出

人

5 人的資本経営の推進

- DE&Iの推進
- 従業員エンゲージメントの向上
- 健康経営の推進

6 環境経営の推進

- Scope1・2のカーボンニュートラル達成
- 社有林の活用・拡大

目指す姿 2025

定量目標

売上高	2,800 億円
営業利益	80 億円
経常利益	75 億円
親会社純利益	50 億円
自己資本比率	30% 以上
D/Eレシオ	1 倍以下
ROE	9% 以上
ROIC	5% 以上
配当性向	20% 以上

到達目標

国産木材 No.1

超・物流

エリア No.1

主体的な風土の確立

社会的使命の達成

直近の業績と見通し

経営成績と次期の見通し

2024年3月期は、売上高2,258億69百万円(前期比4.4%減少)、営業利益44億3百万円(前期比16.8%減少)、経常利益43億32百万円(前期比12.5%減少)、親会社株主に帰属する当期純利益42億4百万円(前期比11.2%増加)となりました。

建築資材事業では、建材・住宅設備機器については、環境配慮型商品の提案営業や工務店様のZEHへの取り組みのサポートに努めたことなどにより受注が堅調に推移しました。木材については、国産材の需要拡大に努めましたが、木材価格が低調に推移したことに加え、木造住宅の新設着工が低迷したことなどにより販売量が減少しました。これらの結果、売上高は1,699億49百万円(前期比8.0%減少)となり、営業利益は28億69百万円(前期比29.5%減少)となりました。

住宅事業では、マンション及び一戸建住宅については、販売が堅調に推移しました。また、既存住宅流通事業については、不動産仲介事業における法人向けサービスの拡充や、中古マンションの買取再販事業の推進を凶ったほか、マンション総合管理事業では、ナイスコミュニティー株式会社における管理マンション等の修繕工事の完工等が順調に推移しました。これらの結果、売上高は455億93百万円(前期比9.8%増加)、営業利益は29億円(前期比65.1%増加)となりました。

(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期(見通し)
売上高	236,329	225,869	238,000
建築資材事業	184,632	169,949	176,000
住宅事業	41,530	45,593	51,500
その他の事業	10,166	10,326	10,500
営業利益	5,292	4,403	4,700
建築資材事業	4,068	2,869	—
住宅事業	1,756	2,900	—
その他の事業	1,329	432	—
消去または全社	△1,862	△1,798	—
経常利益	4,949	4,332	4,400
親会社株主に帰属する当期純利益	3,780	4,204	3,200

財政状態

総資産は、2023年3月期末に比べ45億86百万円増加し、1,613億8百万円となりました。これは、現金及び預金、有価証券、棚卸資産及び有形固定資産が増加しましたが、売上債権が減少したことなどによるものです。

負債は、2023年3月期末に比べ9億97百万円減少し、1,043億35百万円となりました。これは、仕入債務が増加しましたが、借入金が増加したことなどによるものです。

純資産は、2023年3月期末に比べ55億83百万円増加し、569億73百万円となりました。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上、その他有価証券評価差額金及び非支配株主持分の増加などによるものです。

(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
総資産	156,722	161,308	+4,586
負債	105,332	104,335	△997
純資産	51,390	56,973	+5,583

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,956	10,103	△2,853
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,344	614	+2,959
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,977	△6,624	△647
現金及び現金同等物の期末残高	37,348	41,501	+4,152

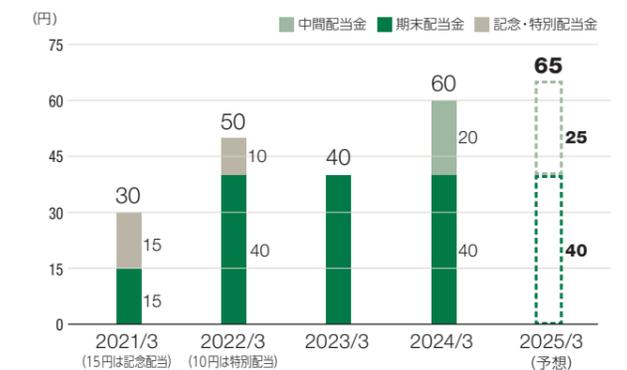
主要な財務指標

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
自己資本比率(%)	30.6	32.8	+2.2
D/Eレシオ(倍)	0.97	0.77	△0.20
ROE(%)	8.1	8.3	+0.2
ROIC(%)	4.9	3.9	△1.0
配当性向(%)	12.5	16.8	+4.3

株主還元方針 累進配当を導入

2024年3月期は、株主の皆様への利益還元の機会を充実させることを目的として、中間配当を再開しました。更に、期末配当については、業績等を踏まえて期中の予想より増配して1株当たり40円とし、年間配当金は1株当たり60円としました。また、2025年3月期以降の配当政策を変更し、今後の成長と競争力強化のための資金需要等を勘案しつつ、株主の皆様に対し中長期的な持続的成長を通じた累進配当を導入しました。なお、2025年3月期については、1株当たりの中間配当金25円、同期末配当金40円を予想しています。

1株当たり配当金の推移



株主優待制度を導入

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主の皆様により長く当社株式を保有していただくことを目的として、年に2回、株主優待を実施します。

2024年9月末より、保有株式数及び継続保有期間に応じて、緑の募金への寄付金付き「おもいやり」QUOカード^{※1}を贈呈します。

	継続保有期間 3年未満 ^{※2}	継続保有期間 3年以上 ^{※2}
100株以上 300株未満	QUOカード 500円分	QUOカード 1,000円分
300株以上 500株未満	QUOカード 1,000円分	QUOカード 2,000円分
500株以上	QUOカード 1,500円分	QUOカード 3,000円分

※1 寄付金は、国内の森林整備や子どもたちへの森林環境教育、災害復旧支援などに活用されます。
 ※2 継続保有期間は、「基準日(毎年3月末日及び毎年9月末日)」において、同一の株主番号で株主名簿に連続して記載または記録された期間とします。

サステナビリティ担当役員メッセージ

サステナビリティ経営

持続的な成長、更なる企業価値の向上を目指します

取締役
管理本部長
田部 博



環境 2026年目標を早期達成

世界的な課題でもある気候変動が、当社グループの企業活動にも影響を及ぼすリスク要因であると認識しており、脱炭素社会の実現に向けた環境経営を推進しています。

気候変動の影響については、TCFD提言に基づくシナリオ分析により事業のリスク及び機会の検討を実施、その結果を2023年5月に公表しました。このうち、温室効果ガスの排出量については、「ナイスグループ環境目標」を掲げ、取引先様やお客様をはじめとするステークホルダーの皆様との連携によって、バリューチェーン全体での温室効果ガスの排出量について、2050年までに実質ゼロとすることを掲げ、取り組みを進めています。

下記環境目標のうち、Scope1・Scope2に関する「2026年目標」における自社のカーボンニュートラルについては、実質再生可能エネルギーの積極的な導入等により排出量の削減が進んだことなどを要因として、2024年3月期において目標より早く達成しました。

Scope3を含めた「2030年目標」については、国産木材の利活用による炭素貯蔵量など、当社グループの事業活動によって社会全体で削減される二酸化炭素排出量を「削減貢献量」と定義、これを増大させていくことで達成を目指します。

社会 人的資本経営を加速

当社グループにとって人材こそ最大の財産であり、人材の成長が会社の成長につながると考えています。経営方針である「成長と進化」に向けて、多様な人材一人ひとりの無限の可能性を信じ、挑戦の機会や活躍する場を提供することで、社員の自律的な成長を促していきます。また、事業戦略を遂行するうえで必要となる人材ポートフォリオを構築するため、人材の採用と育成に注力し、人材のケイパビリティを向上させていきます。

事業環境が急速に変化するなかで、会社が持続的に「成長と進化」をしていくためには、社員一人ひとりが変化をチャンスと捉え、挑戦し、変革を先導していく意識を持つことが必要です。そのためには、フラットで心理的安全性が高い組織風土を構築し、従業員エンゲージメントを向上させていくことが重要です。

2024年3月期に初めて実施したエンゲージメントサーベイでは、キャリア形成と適切な人員配置に課題があるという結果が出ました。この課題の解決に向けて、2025年3月期に新たに導入するタレントマネジメントシステムにおいて、あらゆる人材情報を一元管理・分析し、社員の成長と生産性の向上につながる人員配置に努めるほか、社員自身が自分の「ありたい姿」を見据えて、今後のキャリア形成について自己申告できる仕組みを設け、その内容を人員配置の参考情報として活用していきます。

また、各取締役が現場の社員とダイレクトコミュニケーションを行う「オープンコミュニケーションミーティング」を開催、これらを通じて新しいアイデアやイノベーションを生み出す「主体的な風土の確立」を目指します。

加えて、社会課題の複雑化が進んでいる現在の事業環境においては、人材の多様性を高め、多様な知識や経験を経営に生かすことが必要であると考えています。こうした考えのもと、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進にも取り組んでいきます。2025年3月期には、DE&Iポリシーを策定するとともに、女性がより一層活躍できる環境づくりを目的として、「ラウンドテーブルミーティング」を実施します。この「ラウンドテーブルミーティング」を通じて、女性社員同士の人材パ

イラインの形成や、自分のキャリアを見つめる機会の提供、現状の組織課題の整理や改善策の立案につなげていきます。

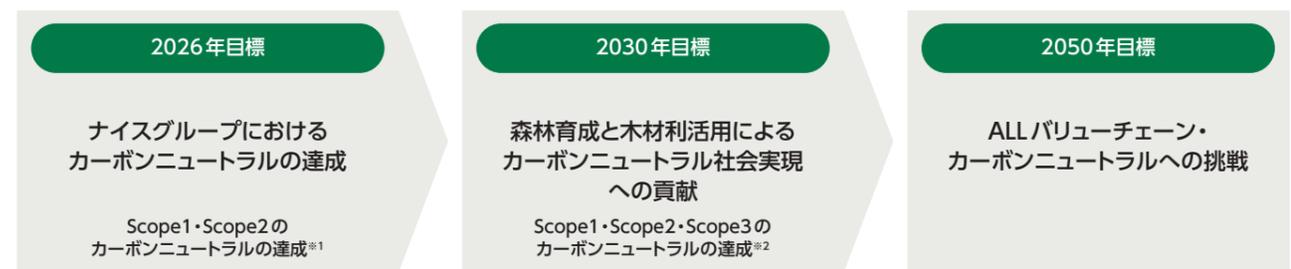
最後に、会社が健全であるためには、社員一人ひとりが心身ともに健康であることが重要であるという考えのもと、社員とその家族のこころとからだの健康づくりを推進し、健康に対するリテラシーを向上させる「健康経営」にも引き続き取り組みます。更に、子育て、介護、自身の病気治療と仕事との両立支援にも取り組み、多様な人材一人ひとりが自らの能力や強みを発揮し、活躍できる環境づくりを推進していきます。

ガバナンス 初の女性取締役が就任

当社は、企業価値の向上を図るうえで、コーポレート・ガバナンス体制の強化・充実を重要な課題として位置付けています。サステナビリティ経営の観点では、2023年6月に設置したサステナビリティ委員会を通じて、人権方針や環境方針等を策定したほか、グループ経営者会議、全職場におけるコンプライアンス研修を開催するなど、経営の実効性を高める取り組みを進めています。

また、2024年6月には、笥悦子氏が当社初の女性取締役として社外取締役に就任しました。併せて、独立社外取締役を1名増員、半数が独立社外取締役となりました。これにより、取締役会の多様化を促進しつつ、客観性・透明性を確保しています。引き続き、経営の健全性、効率性、実効性を高めることで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っていきます。

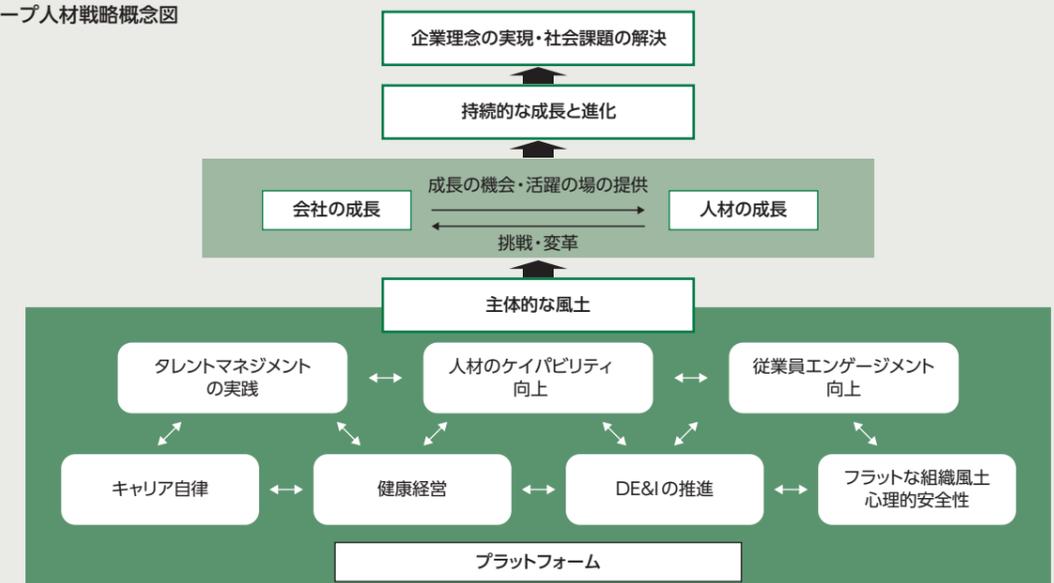
ナイスグループ環境目標



※1 社有林の二酸化炭素吸収量によるオフセットを含みます。

※2 国産材の利用による炭素貯蔵量や、太陽光発電等の再生可能エネルギー由来電力の提供量など、当社グループの事業活動などによって社会全体で削減された温室効果ガスの排出量を「削減貢献量」と定義しています。この削減貢献量と社有林の二酸化炭素吸収量によるオフセットを含みます。

ナイスグループ人材戦略概念図



サステナビリティの取り組み

サステナビリティの考え方・方針

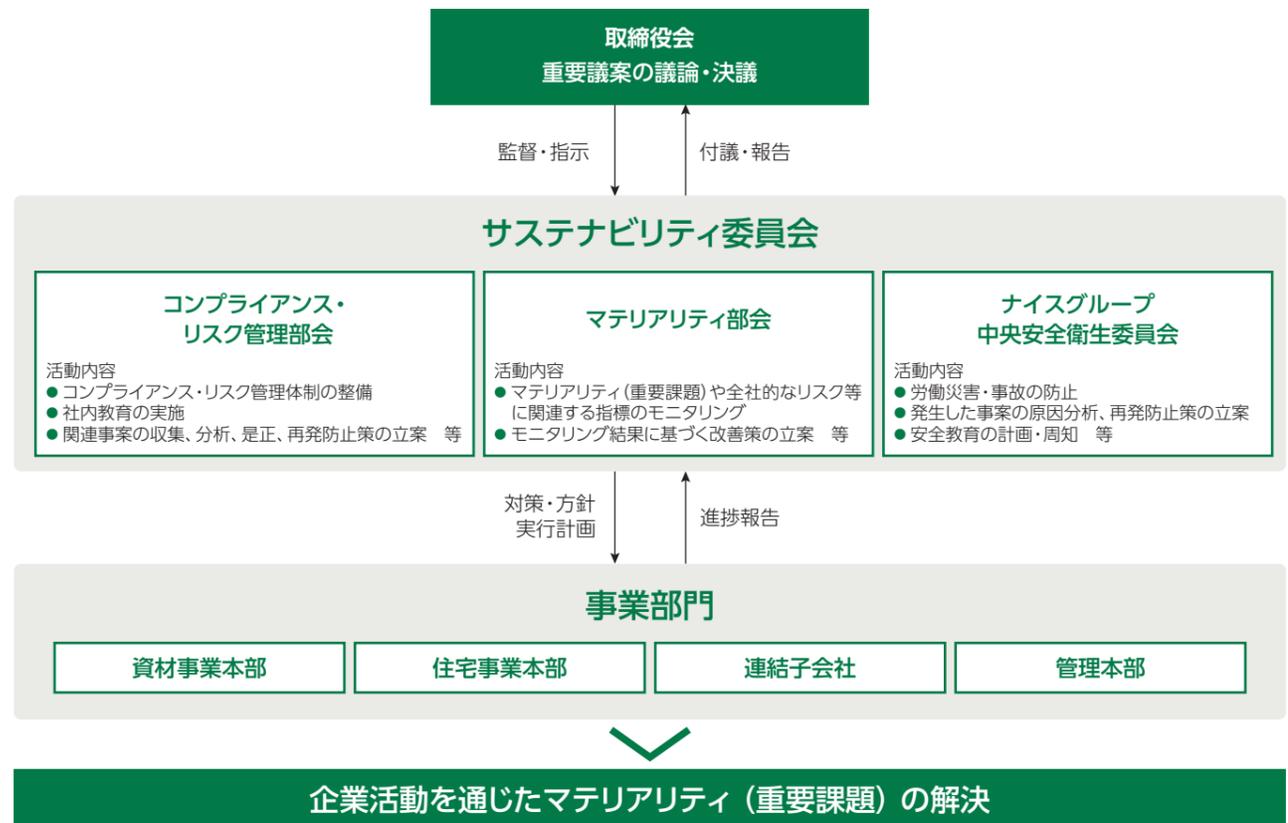
当社は、持続的な成長及び更なる企業価値の向上を目指し、社会的存在意義として「樹とともに、人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、彩りある未来をつくります」を掲げています。役職員をはじめとしたステークホルダーの「彩りある未来」の実現を目指し、社会的存在意義をサステナブル推進方針と位置付けることで、サステナビリティへの取り組みをより一層強化するとともに、経営の中核にサステナビリティ視点を導入し、事業成長と社会のサステナビリティへの貢献の両立を実現していきます。

サステナビリティ推進体制

当社は、代表取締役社長を委員長とし、取締役等により構成される「サステナビリティ委員会」を2023年に設置しました。本委員会は、当社グループのサステナビリティに関する事項全般を統括し、サステナビリティの推進に関する基本方針や戦略、事業活動等に関する計画及び進捗について審議し、重要事項は取締役会へ報告・提言を行っています。

更に、サステナビリティの各取り組みについては、本委員会の配下に設置した専門部会であるコンプライアンス・リスク管理部会、マテリアリティ部会、ナイスグループ中央安全衛生委員会が所管しています。各部会及び事業部門が連携することで、全社一体となったサステナビリティ関連活動を推進しています。

サステナビリティ推進体制



サステナビリティ委員会の活動内容(2024年3月期)

メンバー	委員長：代表取締役社長、委員：取締役4名、オブザーバー：常勤監査役2名
開催回数	9回(2023年6月1日設置)
定期報告事項	<ul style="list-style-type: none"> ● コンプライアンスに関わる事案と対策 ● リスクに関わる事案と対策 ● 労働災害防止活動、労働災害・事故に関わる事案と対策 ● 事業等のリスク・マテリアリティ等の各種指標(KPI)の進捗と対策
主要な協議事項	<ul style="list-style-type: none"> ● リスクマネジメントの教育・強化について ● グループ経営体制の強化について ● ガバナンス体制の整備について(人権方針・環境方針等の策定、社内規程の整備等) ● TCFDの対応(物理リスクへの対応、温室効果ガス排出量削減の進捗等) ● 人的資本経営の推進状況(健康経営、ダイバーシティ推進の進捗等) ● 令和6年能登半島地震への対応 等

サステナビリティ関連方針等

環境	社会	ガバナンス
<ul style="list-style-type: none"> ● 環境方針 ● 環境目標 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人権方針 ● 健康経営宣言 	<ul style="list-style-type: none"> ● 腐敗防止方針 ● 反社会的勢力の排除に関する基本方針 ● 個人情報保護方針 ● 情報セキュリティ方針 ● 税務方針 等

ステークホルダーコミュニケーション

ステークホルダー	方向性・考え方	コミュニケーション方法(例)
お客様	耐震・健康・環境に配慮した良質な住まいづくりや、既存住宅の流通やリフォーム、維持・管理、暮らしのサポート等のお役立ちを通じて、住まう方の豊かな暮らしの実現に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> ● ナイスカスタマーセンター(お客様相談窓口) ● お客様アンケート(満足度調査) ● ホームページ、専用アプリ・情報誌等による情報発信 ● 営業活動の実施、展示会・イベント等の開催 等
株主・投資家	会社情報を迅速、正確かつ公平に提供するため、適時適切な情報開示に努めるとともに、中長期的な企業価値の向上により、適正な利益還元に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主総会、決算説明会の開催 ● ホームページによる情報発信 ● 統合報告書、株主通信の発行 ● メディア・調査機関からのアンケート対応 等
取引先	環境貢献や人権尊重等の価値観をサプライチェーン全体で共有し、エンゲージメントを高めていくことで、取引先とのより深いパートナーシップを確立し、相互成長の実現に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 方針説明会、安全大会、研修等の開催 ● 営業活動の実施、展示会・イベント等の開催 ● 「ナイスビジネスレポート」の発行 ● ナイスパートナー会・素適木材倶楽部 ナイスアーバン倶楽部 等
従業員	多様な人材一人ひとりがそれぞれの個性を生かし、自らの能力や強みを発揮し、活躍できる職場環境の提供に努めるとともに、社員とその家族のこころとからだの健康づくりを推進します。	<ul style="list-style-type: none"> ● 定期的な面談、エンゲージメントサーベイの実施 ● 労使協議会の開催 ● ストレスチェック・各種アンケートの実施 ● 社内ポータルサイトによる情報発信 等
地域社会・行政	地域の皆様や学校、行政機関、各種団体と連携し、企業活動を通じて地域経済や産業、コミュニティーの活性化を図ります。	<ul style="list-style-type: none"> ● 学校との連携授業の開催 ● 行政との連携協定の締結 ● 地域イベント・会合への参画 等
地球環境	森林の適切な管理と資源の循環利用の促進により、木材の利活用を推進するとともに、省エネルギー性能の高い住宅の供給等を通じて、脱炭素社会の実現に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業活動の環境負荷低減 ● 国産木材の利活用促進 ● 省エネルギー性能の高い住宅の普及・供給 等

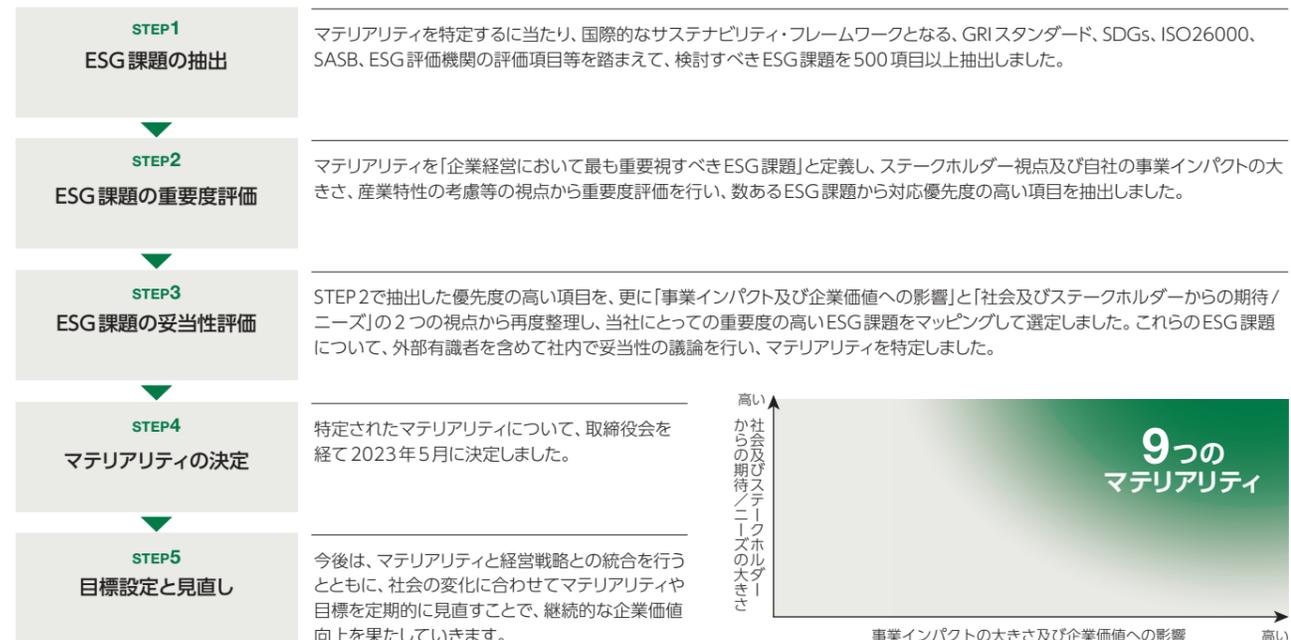
マテリアリティ

ナイスグループのマテリアリティ

マテリアリティ(重要課題)

ナイスグループでは、持続的な成長に向けて優先的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定しています。本マテリアリティへの取り組みを通じて、経済・社会・環境の持続可能性に配慮したサステナビリティ経営を一層推進し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っていきます。

マテリアリティ特定のプロセス



3つのテーマ

テーマ	方針
素材 カーボンニュートラル社会の実現に向けて	カーボンニュートラル社会の実現に向けて、日本の潤沢な資源であり、地球温暖化対策において重要な役割を担う木材や、建築物の省エネ化・ゼロエネ化に役立つ建材・住宅設備機器など、環境・社会課題の解決に役立つ「素材」の積極的な流通と、安定的に供給していくためのパートナーシップの構築を通じて、社会全体の温室効果ガス排出量の削減に貢献します。
暮らし 社会との継続的な共生に向けて	社会との継続的な共生を図るため、耐震・健康・省エネに配慮した良質で長寿命な住まいの供給と、適切な維持管理・更新へのサポートを通じてストック型社会の実現に貢献するとともに、行政や地域社会と連携し、地域社会の活性化や課題解決に努めます。
人 人と社会から信頼される企業であり続けるために	人と社会から信頼される企業であり続けるため、「働きやすさ」と「働きがい」の向上を通じた人材価値の最大化、内部管理の強化による健全かつ透明な経営の確立、事業活動に伴う環境負荷の低減に努めます。

9つのマテリアリティ

テーマ	マテリアリティ	関連するSDGs
素材 	国産材の利用拡大によるサステナブル・リカバリーの推進	
	環境配慮型商品やサービスの提供によるエネルギー消費量の削減	
	サプライチェーンの再構築による商品・サービスの安定供給	
暮らし 	木を生かしたレジリエンスな住まいづくりの推進	
	資源の有効活用に配慮した既存住宅流通の促進	
	地域活性化への貢献	
人 	人的資本経営の推進	
	グループガバナンスの深化	
	事業活動における環境負荷の低減	

マテリアリティ

マテリアリティへの取り組み

マテリアリティ	創出する価値	主な関連セグメント	2024年3月期及び直近の主な取り組み	主要な目標と2024年3月期の実績			掲載
				指標	目標	実績	
国産材の利用拡大によるサステナブル・リカバリーの推進	<ul style="list-style-type: none"> 炭素貯蔵量の増大による地球温暖化対策への貢献 森林の循環利用による二酸化炭素吸収量の増大 持続可能な森林・林業による地域活性化への貢献 木造化・木質化による快適かつ健康的な空間の実現 	建築資材事業	<ul style="list-style-type: none"> 「木と暮らしの博覧会®」等のイベントによる国産木材利用促進 「国産材パッケージ」の提案による国産木材の販売量増加 専門部署による非住宅建築物の木造化提案とサポート 合弁会社設立による中高層木造ニーズへの対応力強化 新素材開発による暮らし領域への木材利用提案 	<ul style="list-style-type: none"> 国産木材取扱量 温室効果ガス削減貢献量*1 	65.5万 m ³ (2028年3月期) 40万 t-CO ₂ (2030年3月期)	42.5万 m ³ 約 27万 t-CO ₂	→P35-36
環境配慮型商品やサービスの提供によるエネルギー消費量の削減	<ul style="list-style-type: none"> 住宅・建築物におけるエネルギー消費量の削減 住宅供給会社のサポートを通じた高性能住宅普及への貢献 	建築資材事業	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光発電のPPA事業者との資本業務提携 太陽光発電システム・蓄電池の取り扱い強化、販売増 ZEH普及に関わるツール・計算等のサービスの提供 高性能住宅に関わるセミナー・申請等のサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型商品販売数*2 	前期比増	前期比 168%	→P37-38
サプライチェーンの再構築による商品・サービスの安定供給	<ul style="list-style-type: none"> 商品・サービスの品質の向上と安定的な供給 森林認証材等の持続可能な木材の普及促進 サプライチェーンのDX化への貢献 	建築資材事業	<ul style="list-style-type: none"> 取引先との協業、協定締結等による供給体制の強化 新春経済講演会、ナイスパートナー会等の取引先向け社外イベントの開催を通じた関係強化 経営管理システム「木太郎®」の導入提案、採用件数増 	<ul style="list-style-type: none"> 「木太郎®」導入社数(累計) 	前期比増	前期比 102%	→P33-38
木を生かしたレジリエンスな住まいづくりの推進	<ul style="list-style-type: none"> 災害に強い住宅の供給によるレジリエンスな社会の実現への貢献 安全・安心かつ、省エネ・健康で快適に暮らせる長寿命な住まいの提供 良質な住宅ストックの増加 	住宅事業	<ul style="list-style-type: none"> 免震マンション2棟、強耐震マンション1棟の供給 分譲一戸建住宅の構造材を全て国産木材化 分譲一戸建住宅の耐震性能を建築基準法上の耐震強度の2倍で標準化 一戸建住宅全棟で長期優良住宅の認定を取得*4 	<ul style="list-style-type: none"> (マンション)*3 免震・強耐震構造採用比率(一戸建住宅)*3 長期優良住宅認定率*4 構造材の国産木材比率 	100% 100% 100%	100% 100% 100%	→P39-44
資源の有効活用に配慮した既存住宅流通の促進	<ul style="list-style-type: none"> 住宅の適切な管理、設備等の更新によるストック型社会への対応 空き家問題の解決への貢献 住宅を長く大切に使うことによる環境負荷の低減 	住宅事業	<ul style="list-style-type: none"> 中古住宅再生事業の強化による販売戸数増 ナイスカスタマーセンターによる既存顧客のサポートの充実化 関連相談件数・売上高増 管理マンションの管理・修繕のきめ細やかな対応による売上高増(過去最高売上) 	<ul style="list-style-type: none"> (中古マンション) リノベーション件数 	前期比増	前期比 110%	→P39-44
地域活性化への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 子供たちへの教育支援活動 森林の保全、林業の活性化への貢献 	全社	<ul style="list-style-type: none"> 小学校との連携授業実施や河川清掃活動への協力 東日本大震災で被災した海外防災林の復興支援活動 「ナイス小豆島オリーブの森」の運営を通じた地域振興と障がい者支援 	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な貢献活動の実施 	—	「主な取り組み」に記載	→P48
人的資本経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材が個性を生かし、能力や強みを発揮し活躍できる主体的な風土の確立 役職員の健康の増進 労働災害の防止による安全の確保 	全社	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメントサーベイの実施と改善策の推進 「健康経営優良法人2024」の認定取得等、健康経営の推進 eラーニングによる自己啓発ツールの導入 各種労働災害防止運動や、労働災害事例・再発防止策の共有 	<ul style="list-style-type: none"> 女性採用比率(新卒・キャリア) 女性管理職比率 重大な労働災害の発生件数*5 	40% 以上 (2026年3月期) 5.2% 以上 (2026年3月期) 0 件	40.4% 3.0% 0 件	→P45-46
グループガバナンスの深化	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンス体制の強化 社会的信頼の維持・向上 	全社	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ委員会の設置・運営 社内研修によるリスクリテラシー向上とリスクマネジメント強化 事業に関連性が高い法律・法令に関する情報の定期的な発信によるコンプライアンス意識の醸成 	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ委員会の開催回数 コンプライアンス研修の開催 	月1回以上 全職場での開催	毎月1回 全職場での開催	→P51-58
事業活動における環境負荷の低減	<ul style="list-style-type: none"> 自社の温室効果ガス排出量のカーボンニュートラルの実現 社有林の公益的機能の発揮(土砂災害の防止、生物多様性の保全、水源のかん養) 	全社	<ul style="list-style-type: none"> 拠点使用電力の実質再生可能エネルギー化の促進 社有林「ナイスの森®」の間伐・再造林の推進、間伐材の活用 自社排出量(Scope 1・2)のカーボンニュートラルの達成 	<ul style="list-style-type: none"> 温室効果ガス排出量(Scope 1・2)削減率(2022年3月期比) 	36% 削減 (2026年3月期)	32% 削減	→P47-50

※1 国産木材の利用による炭素貯蔵量や太陽光発電等の再生可能エネルギー由来電力の提供量など、当社グループの事業活動によって社会全体で削減された温室効果ガス排出量を「削減貢献量」と定義しています。
 ※2 主に太陽光発電システム(住宅用)の販売台数のこと。
 ※3 ナイス株式会社が主体となって分譲するマンション・一戸建住宅が対象。強耐震構造は耐震等級2を取得した構造のこと。
 ※4 認定基準のうち、「住戸面積」要件により居住面積75㎡未満の住宅及び1フロア40㎡未満の住宅は除く。
 ※5 「死亡災害及び負傷または疾病により障害等級1～7級に該当する労働災害」を「重大な労働災害」と定義しています。

セグメント別戦略

セグメント別サマリー

営業の概況

売上構成比率

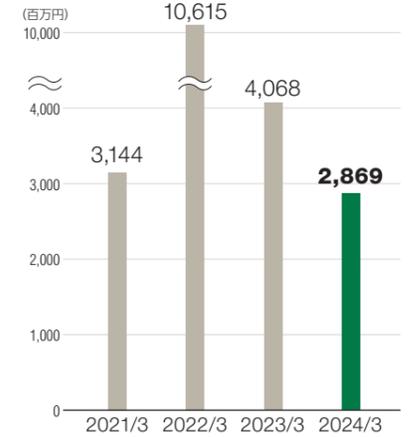
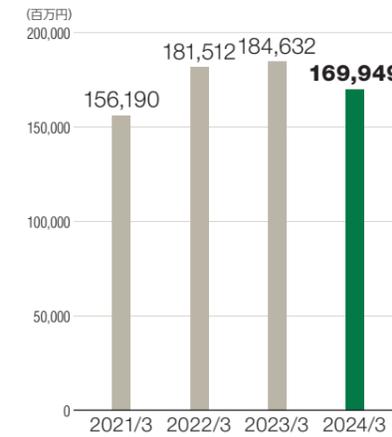
売上高推移

営業利益推移

建築資材事業



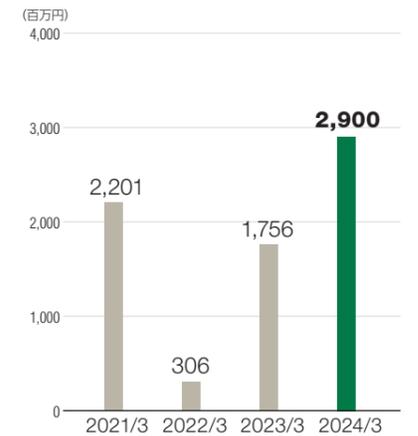
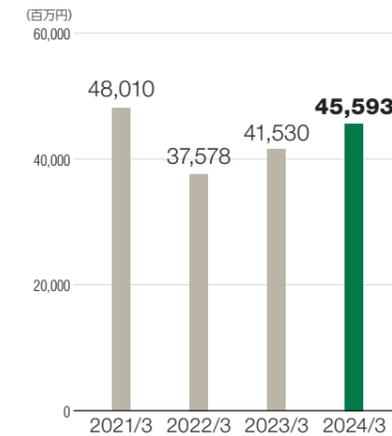
建材・住宅設備機器については、環境配慮型商品の提案営業や工務店様のZEHへの取り組みのサポートに努めたことなどにより、受注が堅調に推移しました。木材については、木材価格が低調に推移したことに加え、木造住宅の新設着工が低迷したことなどにより販売量が減少しました。



住宅事業



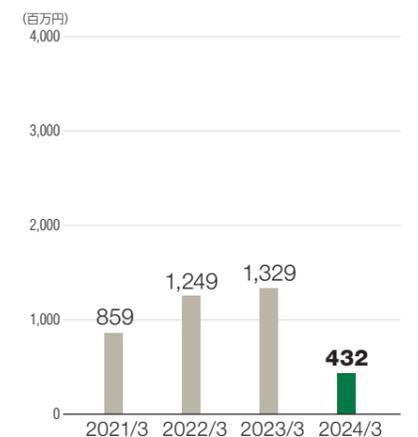
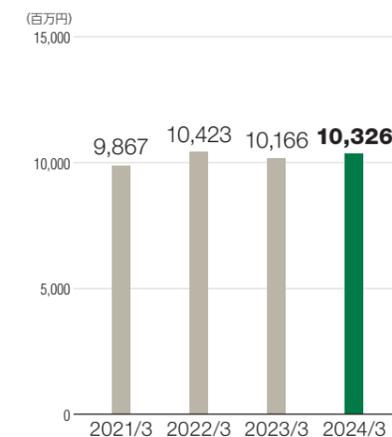
マンション事業については、仙台市、宇都宮市の新築免震マンションは全戸完売となりました。一戸建住宅事業については、各営業拠点における販売が堅調に推移したほか、不動産流通事業については、法人向けサービスの拡充や中古マンションの買取再販事業の推進を図りました。



その他の事業



その他の事業については、ナイスコンピュータシステム株式会社で、販売店向け経営管理システム「木太郎®」のサブスクリプション型サービス「木太郎®6」の提供を開始。YOUテレビ株式会社でFTTHの敷設工事が完了し、サービスエリア内の全てでインターネット光回線をご利用いただけるようになりました。



セグメント別戦略

建築資材事業



新風・変革・チャレンジをスローガンに 事業の拡大を図ります

取締役
資材事業本部長
清水 利浩



前期の振り返りと今期の方針

2024年3月期は、建材・住宅設備機器については、太陽光発電システムや蓄電池等のエネルギー関連商品の販売が伸長するなど、堅調に推移しました。木材については、中期経営計画に基づき国産木材の販売を推進し、国産木材の比率が上昇しました。一方、ウッドショックの反動等の影響により減収減益となりました。

今期は3つのスローガンとして、今までと違うやり方・考え方で取り組む「新風」、変えて新しいものにする・変わって新しいものになる「変革」、失敗を恐れずに勇気を持って挑戦する「チャレンジ」を掲げました。物流や施工等の機能を持つグループ各社とのシナジーを生み出しながら、重点課題項目を基にAction(右表)を起こし、目標と進捗を社員と共有しながら取り組んでいきます。

2024年4月に木材の営業部門と建材・住宅設備機器の営業部門を統合し、プレカット事業の製販を分離しました。この組織再編により、躯体材の販売を軸に各部門の連携を強化してインスタシェアを上げ、収益の拡大を目指します。併せて、新規開発営業部門を増強し、より一層営業部門との連携を深めるとともに、従来の市場に加え、新たな市場への参入などにより、事業の拡大を図ります。

将来を見据えた「変革」に向けて、中堅社員を交えたメンバーで構成する8つのプロジェクトチームを発足し、各部門の改善、再構築、事業部を超えたストック需要の掘り起こしをはじめとする新しい取り組みの議論を進めています。こうした施策により、将来の成長基盤を構築し、企業価値を高めていきます。

建築資材事業の強みと戦略

事業分野

木材・木材製品の販売、建築資材・住宅設備機器の販売、木材市場の経営、木材製品等の製造・加工等

事業の強み

- 国産木材・建築資材の調達力
- 全国規模の販売網、商品提案力
- 川上から川下までのサプライチェーン
- 建築物の木造化・木質化の提案機能
- 木質化の研究開発部門(脱プラ・木質化R&Dセンター)

Action

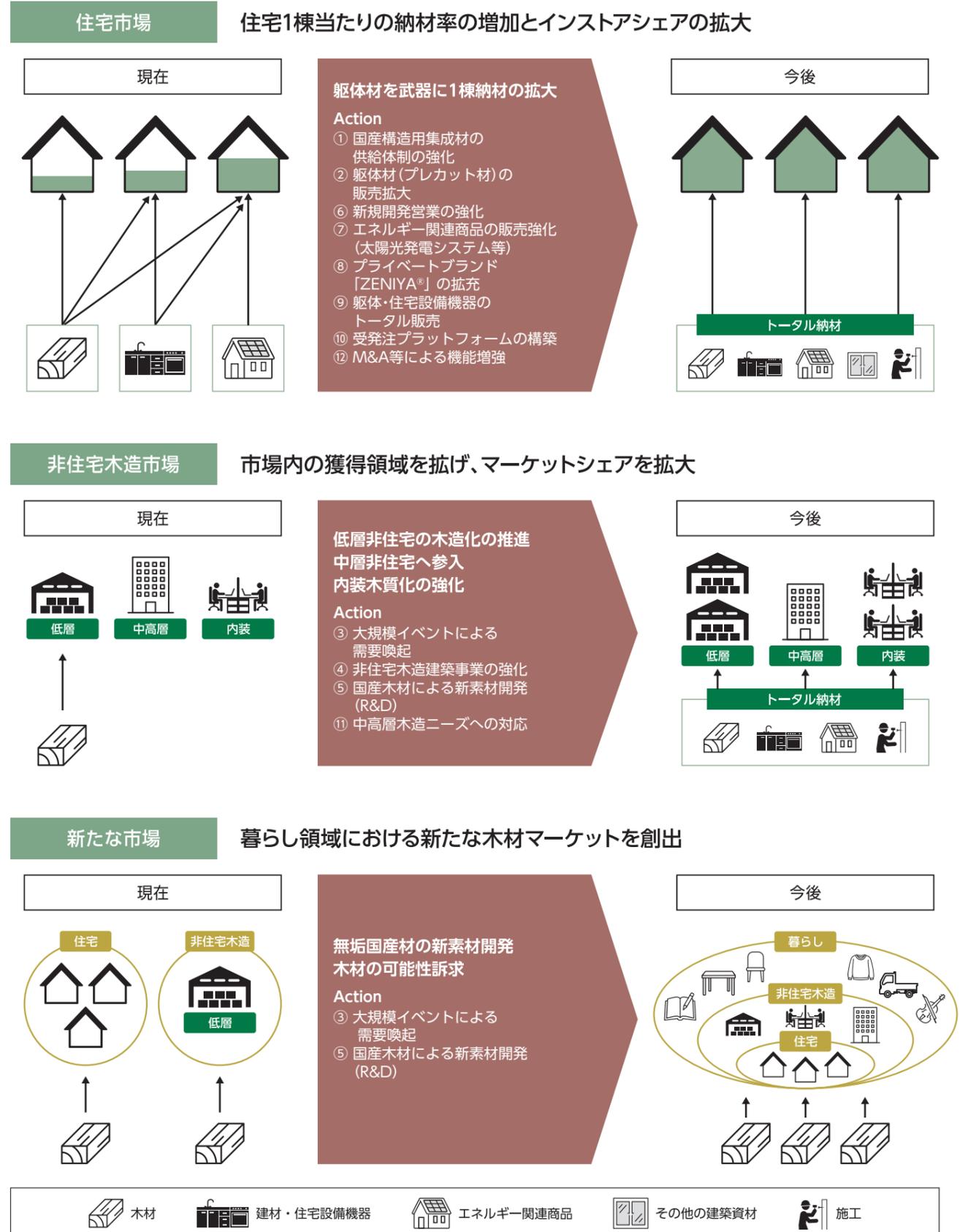
- ① 国産構造用集成材の供給体制の強化
- ② 躯体材(プレカット材)の販売拡大
- ③ 大規模イベントによる需要喚起
- ④ 非住宅木造建築事業の強化
- ⑤ 国産木材による新素材開発(R&D)
- ⑥ 新規開発営業の強化
- ⑦ エネルギー関連商品の販売強化(太陽光発電システム等)
- ⑧ プライベートブランド「ZENIYA®」の拡充
- ⑨ 躯体・住宅設備機器のトータル販売
- ⑩ 受発注プラットフォームの構築
- ⑪ 中高層木造ニーズへの対応
- ⑫ M&A等による機能増強

売上高の実績と見通し

(単位:百万円)

	2024年3月期	2025年3月期
建築資材事業	169,949	176,000

各市場における事業の方向性



セグメント別戦略

木材

「国産木材No.1」への到達を目指し、業績拡大を図る

2025年3月期は、中期経営計画に掲げた「国産木材No.1」への到達に向けて、国産材の安定的な供給体制をベースに販路拡大、業績拡大を図ります。供給については、過去のウッドショック等の経験を踏まえ、製材所との関係性をより一層強化し、マーケットの状況に左右されず安定的に供給できる体制を築いてきました。販売については、木材の9割以上がプレカット工場を経由している状況を踏まえ、当社グループが有するプレカット工場に加えて、全国各地の協力会社のプレカット工場との連携を図るほか、構造材のアッセンブル供給の機能を強化し、競争力を高めていくことで、販路拡大を図ります。

更に、非住宅木造建築や建築物以外の木材マーケット領域の開拓に、グループ全体が連携して取り組んでいくことで、これまで以上に国産木材の利用促進と業績の拡大を図ります。



執行役員
資材事業本部副本部長
市林 和久

コア事業の深化 | 国産木材の販売拡大

Action① 国産構造用集成材の供給体制の強化

相互の事業発展に向けて、徳島県に新工場を建設

2023年12月、大倉工業株式会社(香川県)と地域材を活用した構造用集成材事業に関する協定を締結しました。これに基づき、当社はウッドファースト株式会社(連結子会社)の徳島製材工場の敷地内に構造用集成材の材料となるラミナ(板材)を生産する工場、大倉工業株式会社は構造用集成材等の工場を建設します。

当社が供給するラミナを使用して生産、完成された構造用集成材については、当社が中心となって流通を担っていきます。これにより、西日本を中心に構造用集成材の供給体制を強化し、住宅における構造材のうち、特に国産木材使用比率の低い横架材への利用拡大を図っていきます。



新工場建設予定地

ナイス株式会社 新工場概要

建設地	徳島県小松島市和田津開町北398他
設備内容	工場建屋、製品加工機、乾燥機
設備投資予定額	約18億円
生産品目	構造用集成材の材料
稼働開始	2025年4月(予定)

2030年3月期
原木消費量目標
54,000m³

Action② 躯体材(プレカット材)の販売拡大

組織再編で価格競争力アップ、受注増へ

2024年3月期のプレカット事業は、設備の再配置等により加工能力が向上したことで、販売実績は前期比で約5%増加し22万坪となりました。また、国産木材比率は、約60%にまで上昇しています。

2024年4月には、生産性向上を目指して製販を分離する組織再編を行い、価格競争力を高めるとともに、協力会社との緊密な連携のもと供給体制を強化し、更なる販売拡大を図ります。

Action③ 大規模イベントによる需要喚起

「木と暮らしの博覧会®」にて木造化・木質化を推進

国産木材の魅力を発信し、更なる利活用を図るため、約5年ぶりに大規模展示会「木と暮らしの博覧会®」(下写真)をパシフィコ横浜にて開催、目標を超える大勢のお客様にご来場いただきました。2025年3月期も、11月27日・28日に同会場にて開催します。また、全国の各拠点でもイベントを開催し、展示会を通じて国産木材の利活用を推進し、需要を喚起していきます。



2025年3月期
来場目標
7,000名

2024年3月期
国産木材比率
約60%

周辺収益事業群の構築 | 非住宅木造建築事業の強化、中高層木造ニーズへの対応

Action④ 非住宅木造建築事業の強化
建設業関連の部署を再編し、一気通貫で対応

非住宅木造建築は、ニーズの高まりによって市場拡大が期待されます。当社グループは木材流通の機能に加え、構造設計や生産、施工など、主に低層の建築物の木造化・木質化に向けた最適なソリューションを、木造テクニカルセンターを中心に提供しています。2024年4月には組織を再編し、営業機能と施工機能を統合しました。これにより、非住宅木造建築のニーズへの対応力を更に高めていきます。



2024年3月期
国産木材利用量
(施工物件計)
420m²

Action⑪ 中高層木造ニーズへの対応
新会社設立で対応力を強化

2024年6月、非住宅建築物の木造化・木質化の更なる拡大に向けて、飛鳥建設株式会社(東京都)との合併会社「株式会社ウッドエンジニアリング」を設立しました。同社は、木造専門の建設会社として、市場の拡大が見込まれる中層の非住宅建築物を主なターゲットとして事業を展開していきます。

当社が有する木材調達ネットワークや木造化・木質化のノウハウ等と、飛鳥建設の総合建設業としての豊富な実績及び技術力を融合し、ワンストップで木造化・木質化のニーズに対応するとともに、木材の利用拡大を図っていきます。

2030年3月期
売上目標
100億円

株式会社ウッドエンジニアリング™

資本金	1億円(出資総額2億円)
株主構成	ナイス株式会社(50%)、飛鳥建設株式会社(50%)
事業内容	非住宅木造建築物の企画、立案、設計、施工、管理他
本社所在地	神奈川県横浜市

将来的な成長基盤の構築 | 暮らし領域での木材活用

Action⑤ 国産木材による新素材開発(R&D)
R&Dにより、暮らし(非建築)市場の木材活用を拡大

2023年10月、「脱プラ・木質化R&Dセンター」を新設しました。国産の無垢材による新素材の開発等を通じて、建築物の木質化及び建築分野以外の暮らし領域での木材の利活用の拡大に取り組んでいきます。既に、当社オリジナル製品である「Gywood®」「ObiRED®」が、車両用床板や家具、雑貨などに採用されています。今後も新たな市場へチャレンジしていきます。



脱プラ・木質化 R&Dセンター

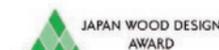


トラック荷台部分のスギの床板

スギのオリジナル 筆記具シリーズ

ウッドデザイン賞 2023 最優秀賞【経済産業大臣賞】
「Gywood® テーブル用天板」

表面の柔らかさや傷の付きやすさ等が懸念されるスギ大径木に、表層圧密技術「Gywood®」を施すことで、強度・硬度を向上させた軽量のテーブル用天板を、会議用テーブル等に提案しました。天板を取り換えるだけという簡易さで、オフィス、各種施設等でのデスク及び会議用テーブルの木質化を促進でき、木質化による炭素固定、スギの大径材の利用などの社会課題の解決に資する複数の効果をもたらすことが評価されました。



セグメント別戦略

建材・住宅設備機器

躯体販売を切り口に エネルギー商品を含めたトータル受注を目指します

取引先の商社様・メーカー様のご協力のもと、耐震・健康・省エネに配慮した良質な商品を拡販していきます。そのために、太陽光発電システム・蓄電池といったエネルギー関連商品の販売を更に強化するとともに、プライベート商品(ZENIYA®)のアイテム拡充を図ります。

また、組織再編による木材部門との統合を通じて、躯体販売を切り口としたトータルサービスの提供により、受注拡大を目指します。そして、住宅事業本部をはじめとしたグループ各社とのシナジーを発揮し、非住宅分野も含めた一気通貫のサービスなど、当社にしかできない取引先様へのお役立ちを実行していきます。これらを通じて、業績の向上を図っていきます。



執行役員
資材事業本部副本部長
上野 尚哉

コア事業の深化 | 環境配慮型商品の販売拡大と1棟納材シェアの拡大

Action⑥ 新規開発営業の強化

大手住宅会社や非住宅市場へ新規販路を開拓

各地域の住宅会社は、後継者不足等の課題を抱えており、今後、住宅業界は寡占化が進むと考えられます。こうした状況に対応するため、取引関係のない各地域の住宅会社やゼネコン等の建築事業者に対して、国産木材、躯体材、エネルギー関連商品、ZENIYA®商品の販売、更に非住宅木造のソリューション、物流、施工など、当社グループの機能を最大限活用し、販売パートナーと連携しながら販路拡大を図ります。

更に、木造化・木質化や木材の地産地消による環境配慮、地域貢献等を切り口に、コンビニやドラッグストア、飲食店等の店舗事業主など、新たな市場の創出を図ります。

販路拡大
市場創出

Action⑦ エネルギー関連商品の販売強化 太陽光発電システムの販売が大きく伸長

2024年3月期は、世界的なエネルギー危機による電気料金の高騰等の影響を受けて、太陽光発電システムの販売が大きく伸長し、併せて蓄電池の販売も伸長しました。

第6次エネルギー基本計画において、2030年に供給される新築一戸建住宅の約60%に太陽光発電設備を設置する目標が示されており、2025年度には東京都や川崎市等で設置が義務化される予定です。今後も拡大が見込まれる市場であり、スマートパワー株式会社(連結子会社)を中心に、建築資材事業部門で販売を強化していきます。

2024年3月期
太陽光発電システム
販売台数(前期比)
168%

Action⑧ プライベートブランド「ZENIYA®」の拡充

高品質・高性能商品で収益向上に貢献

プライベートブランド「ZENIYA®」は、全国各地の生産工場と提携することで高品質かつ高性能な住宅関連商品を開発し、全国約4,000社の取引先に向けてリーズナブルな価格で商品を提供することで、取引先と自社の収益力向上に貢献しています。

現在、取扱商品は約1,230アイテム、12,200点に及んでいます。従来からの基礎資材や副資材、内装建材、住宅設備機器、インテリア材などに加え、防災用品や家電製品、更には地域ごとの特性に対応した住宅設備機器商品など、商品の拡充を図っています。



2024年3月期
売上高
前期比 **112%**



取引先の「ZENIYA®」ショールーム

Action⑨ 躯体・住宅設備機器のトータル販売

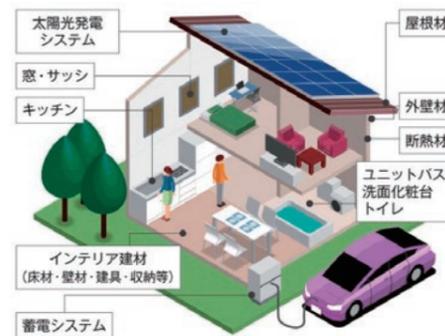
躯体材販売を切り口に1棟当たりの納材を拡大

床材やドアなどの建築資材、キッチンや浴室、洗面室、トイレなどの住宅設備機器のほか、住宅に関わる資材について、国内・海外の有カメーカー約4,000社の製品を取り扱えることが、卸売りである建築資材事業の強みの一つです。

受注の入口である躯体材と併せて、内外装材、水回り商品、エネルギー商品などの提案販売を強化することで、1棟当たりの納材量の拡大を図ります。2024年4月の組織再編により、木材部門と建材・住宅設備機器部門を一体化しており、両部門の連携強化により、既存取引先のインスタシェアの拡大を図ります。

インスタシェア
UP

建築資材事業における建材・住宅設備機器の取扱商品例



周辺収益事業群の構築 その他の建築資材

Action⑫ M&A等による機能増強

シェアリングエネルギー社と資本業務提携

2024年7月に株式会社シェアリングエネルギー(東京都)と資本業務提携契約を締結しました。同社は、太陽光発電システムの第三者所有(PPA)*1サービス「シェアでんき」を提供しており、安価な電気使用料と、契約期間終了後には太陽光発電システム一式を無償譲渡するというユーザーメリットの大きさから、契約申込件数は一戸建住宅を中心に累計17,000件超と伸長しています。

本提携を通じて、両社が有する流通網や販売網等の経営資源を有効に生かし、相互の取引の拡充と太陽光発電システムや蓄電池の更なる販売拡大等を図ります。

※1 事業者が建築物の所有者から屋根等を借りて太陽光発電システムを設置し、発電した電気を調達するもの。所有者は使用した電気料金を事業者に支払うことで、資産を保有することなく再生可能エネルギーの利用が可能です。

機能拡充により新規販路開拓を加速

事業拡大に向けて、現在不足している機能の中からより効果的なものを選別し、M&A等による増強を進めます。商品の取り扱いや機能を拡充することで、新規販路開拓やインスタシェアのアップを一層加速させていきます。

将来的な成長基盤の構築 | 住宅業界ITプラットフォーム

Action⑩ 受発注プラットフォームの構築

業界トップシェアの「木太郎®」を武器に更なる成長へ

ナイスコンピュータシステム株式会社が提供する「木太郎®」は、建築資材の販売業務をサポートする経営管理システムです。1985年の開発以来、累計1,000社以上の企業様にご利用いただいております。2023年には最新モデル「木太郎®6」をリリースし、従来のオンプレミス型ではなく、クラウド型のサービスとすることでユーザービリティを格段に向上させました。

現在はBCPの観点からも急速にクラウド化への移行が進んでおり、当社としてもこうした時代の流れにしっかりと対応していきます。将来的には生成AIも活用しながら常にアップグレードを続け、新たな事業領域の企業様にもサービスを提供していきます。

木太郎
詳細はこちら→



ナイスコンピュータシステム株式会社 代表取締役社長
平井 勉

住宅事業



お客様の期待を超える価値を提供することで、「かけがえのない存在」になることを目指します

取締役
住宅事業本部長
原口 洋一



前期の振り返りと今期の戦略

横浜・川崎を中心とした首都圏や仙台、宇都宮、新潟、浜松、豊田の各戦略エリアにおいて事業を展開するなか、前期は、新築免震マンションが完売し、一戸建住宅の販売も堅調に推移したことなどにより、増収増益となりました。

現在の住宅市況は、建築資材の高騰や人手不足等により住宅販売価格の上昇傾向が続き、これに実質賃金のマイナスや住宅ローン金利の先高感が強まるなど、不透明感が増えています。こうした市況下において、「戦略エリアが日本一暮らしやすくなるためのお役立ち企業となる」ため、顧客生涯価値(LTV)の最大化を推進することが必要不可欠であると考え、私たちは信頼と現場力を生かして、お客様が期待する価値を超えるサービス・商品を提供していきます。

今期の事業戦略として、「国産木材No.1」「戦略エリアNo.1」「コミュニケーションの強化」を掲げました。例えば、国産木材による木造化・木質化など、当社にしかできない価値を提供するとともに、グループシナジーを発揮させながら、戦略エリアごとにお客様のニーズに合わせて事業ポートフォリオを最適化していきます。更に、お客様に最も近い存在である現場から上がってきた課題の解決に注力することで、お客様と信頼関係を構築し、地域のかけがえのない存在となるべく努めていきます。また、法人や自治体も含め、暮らし全般における価値を提案する企業へとステージアップすることで、総合不動産業への転換を図ります。これらの施策を着実に実行し、更なる業績拡大と企業価値の向上を果たします。

住宅事業の強みと戦略

事業分野

新築マンションの分譲、新築一戸建住宅の供給(分譲・注文)、不動産仲介、中古住宅再生、賃貸物件管理、マンションの総合管理、非住宅木造、一棟収益事業、建物賃貸事業

事業の強み

- 都市力の高い戦略エリア
- 戦略エリアにおける長年の実績と豊富な顧客基盤
- 命を守る住まいづくりのノウハウと国産木材の活用
- 横浜エリアのグループシナジー

事業戦略

- ① 国産木材No.1
各事業における木造化・木質化の推進
- ② 戦略エリアNo.1
各戦略エリアにおける事業ポートフォリオの最適化
- ③ コミュニケーションの強化
グループシナジーの創出による事業拡大

⇒LTVの最大化により「地域のかけがえのない存在」へ

売上高の実績と見通し

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期
マンション	15,034	18,500
一戸建住宅	11,944	14,000
管理その他	18,615	19,000
合計	45,593	51,500

国産木材No.1

新築マンション・新築一戸建住宅にとどまらず、中古住宅再生や賃貸住宅など、各事業分野で可能な限り木造化・木質化を推進していくことで、住宅の魅力を高め、収益性の向上を図るとともに、環境にも貢献していきます。



国産スギのルーバーとシートパネルでモダンな空間となったマンション共用部



天然木の突板を照明と組み合わせることで、上質感を演出したマンション共用部



住まう人々に安心感や癒しを与える木質化を施したマンション共用部



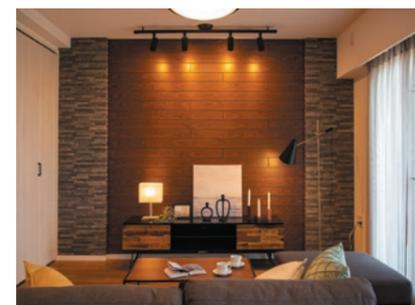
木の香りで出迎える一戸建住宅の玄関



国産木材を取り入れながら、モダンでスタイリッシュに仕上げた一戸建住宅のリビング



日本の銘木の美しさを表現した菊池建設株式会社による本格和風住宅



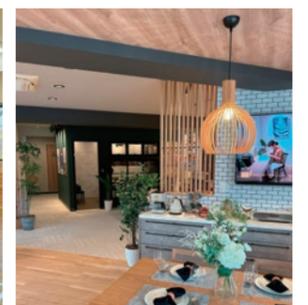
木と異素材の組み合わせでスタイリッシュに仕上げたマンションの中古再生リノベーション



木質化で明るく爽やかな雰囲気となった賃貸オフィス兼住宅のエントランスホール



構造と内装に地域材を用い、子供たちが木とともに成長できるように計画した放課後児童施設



木と異素材の組み合わせで木を際立たせる空間とした店舗兼事務所の内装木質化リフォーム

国産木材で住まいの魅力を向上

木材流通をルーツとする企業として、木造化・木質化を促進することで、環境に貢献するとともに、木の長を生かしたデザインで上質空間を実現しています。国産木材にこだわった住まいづくりを推進し、物件の魅力を高めるよう努めていきます。



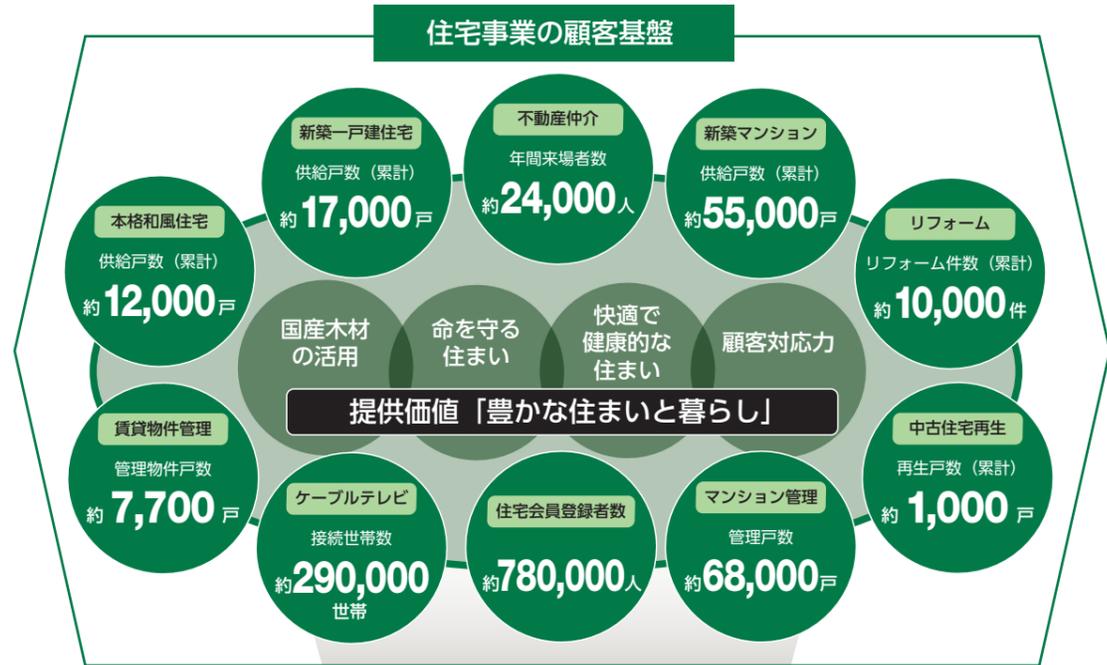
執行役員
住宅事業本部
設計統括部長
山口 勉

セグメント別戦略

戦略エリア No.1

最大の戦略エリアである横浜・川崎を中心とした首都圏をはじめ、仙台、宇都宮、新潟、浜松、豊田の各戦略エリアにおいて、お客様の期待する商品・サービスをしっかりと捉え、最適なポートフォリオへと変革していきます。エリアにおける「かけがえのない存在」となるためにお役立ちを最大化し、地域の活性化と事業の拡大を図ります。

住宅事業の顧客基盤と各戦略エリア



顧客基盤を生かして各戦略エリアで No.1 へ

事業分野 新築マンションの分譲、新築一戸建住宅の供給 (分譲・注文)、不動産仲介、中古住宅再生、賃貸物件管理、マンションの総合管理、非住宅木造、一棟収益事業、建物賃貸事業

浜松市 営業所開設46年 お役立ち件数 (累計) 約 3,000 件		仙台市 営業所開設36年 お役立ち件数 (累計) 約 6,200 件
豊田市 営業所開設46年 お役立ち件数 (累計) 約 1,800 件		宇都宮市 営業所開設50年 お役立ち件数 (累計) 約 4,900 件
沖縄県 営業所開設9年 お役立ち件数 (累計) 約 260 件		新潟市 営業所開設30年 お役立ち件数 (累計) 約 900 件
首都圏 (横浜・川崎・東京) お役立ち件数 (累計) 約 115,000 件		

各戦略エリアにとって「かけがえのない存在」へ

(注) お役立ち件数 (累計) は、供給したマンション・一戸建住宅と不動産仲介件数 (購入・売買) の合計。ただし、不動産仲介件数は、1995 年以降の件数。

コミュニケーションの強化

各グループ会社間、社員間の連携を強化し、グループシナジーを最大化していきます。グループの総合力を生かしたワンストップソリューションにより、戦略エリア内における顧客コミュニケーションを強化していくことで、事業の拡大を図ります。

ナイスグループのワンストップソリューション



ナイスコミュニティー株式会社

ナイス株式会社が供給したマンションをはじめ、約1,500棟、68,000戸のマンション等の総合管理



横浜・川崎の臨海部都市エリアにおける約29万世帯へテレビ・インターネット等の情報ライフラインの提供

NICE ASSET

収益用不動産の管理・運営・コンサルティング・賃貸仲介

菊池建設株式会社

注文住宅・社寺仏閣等の設計・施工・あっせん・請負

ReNiCE リナイス

不動産の売買、賃貸、管理及びその仲介、不動産の経営・管理に関するコンサルティングほか

プレステージホーム沖縄株式会社

沖縄県での住宅設計・施工・あっせん・請負・販売

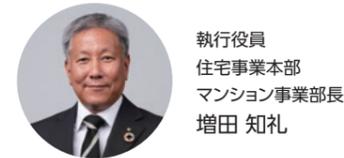
セグメント別戦略

ソリューション

既存事業

①マンション **買いたい**

命を守る住まいで選ばれ続けるマンションへ



執行役員
住宅事業本部
マンション事業部長
増田 知礼

免震マンション
供給戸数(累計)
8,398戸

マンションは、「住まいは命を守るもの」という使命のもと、「免震構造」または「強耐震構造」を標準としています。更に、供給する全物件の共用部を木質化するなど、当社の強みを生かした商品戦略を展開しています。その結果、2024年3月期の供給物件は全て完売、2025年3月期の供給物件の販売についても順調に推移しています。2026年3月期以降は、断熱性能・省エネ性能を高めたZEH-M Orientedを標準仕様とし、更にお客様から選ばれるマンションとしていきます。



ノブレス横浜鶴見ミッドパーク(左)と免震装置(右)

②③一戸建住宅(分譲・注文) **買いたい** **建てたい**

超耐震+国産木材100%を標準化



執行役員
住宅事業本部
戸建住宅事業部長
上野 浩

構造材の
国産木材比率
100%
を標準化

分譲住宅 国が認定する「長期優良住宅」を全棟取得し、高い住宅性能を確保するとともに、2024年3月期から構造材を全て国産木材とし、環境価値をより高めています。更に、従来の標準性能であった耐震等級3を超え、建築基準法の2倍の強度を超える「超耐震」を標準採用し、他社との差別化を図りました。

これらを基に、事業を展開する首都圏、仙台、宇都宮、新潟、浜松、豊田、各エリアのニーズに合う商品を企画することで、当社ならではのお客様の期待を超える商品を提供していきます。

注文住宅 住まう方のライフスタイルやご要望に寄り添いなが

ら、国産木材を効果的に用いた快適な空間をご提案しています。平屋と2階建ての良さを組み合わせた人気の「メザニン」や、店舗としても利用できる広い無柱空間を実現した「モアネス」、ルーバルコニー付き都市型3階建て住宅「ソランド」など、豊富なプランを用意しています。

分譲一戸建住宅における「超耐震」のイメージ



④不動産仲介

買いたい **売りたい** **借りたい** **リフォーム** **暮らし**

法人向けの対応強化で業績拡大



執行役員
住宅事業本部副部長
長井 智一

2024年3月期
仲介手数料収入
前期比 **101%**

不動産仲介事業については、「住まい」から「暮らし」へと、より幅広いお役立ちをしていくため、従来軸足を置いていた個人のお客様の不動産仲介から、法人仲介、中古住宅再生、リフォーム、賃貸など、グループ会社とのシナジー創出も含め、当社にしかできない事業展開を強化し、総合不動産業への転換及び事業拡大を図ります。

こうした方針に基づき、「ナイス横浜サロン」では、相続や投資、土地の有効活用、CREの取り組みなど、個人のお客様に加え、投資家や法人など幅広いニーズに対応していきます。更に、今秋には川崎の2店舗を大型店舗として統合、総合不動産業を展開する旗艦店としてリニューアルし、更なる事業拡大を図ります。



新たにオープンした「ナイス横浜サロン」

⑤本格和風住宅 **建てたい** **リフォーム**

菊池建設だからできる日本の家を建築

菊池建設株式会社では、本格和風住宅の根強い需要に確かな施工技術でお応えしています。住まいのオーナー様の世代交代が進むなか、長く住まれた愛着ある住まいのリフォーム相談等も増加しており、併せて耐震・断熱改修や太陽光発電システムの導入といった提案も強化していきます。



本格和風住宅
供給(累計)
約 **12,000**戸

築30年を機にリフォームを実施した横浜展示場モデル

⑥中古住宅再生 **買いたい** **リフォーム**

物件の魅力上昇で在庫回転率を向上

住宅市場におけるストック数の増加、既存事業との親和性の高さ、資源の有効活用の観点から、中古住宅再生事業に注力していきます。物件の仕入れを強化するべく、法人仲介を中心とするリナイス株式会社に加え、個人仲介を中心とする不動産仲介部門に専門部署を新設しました。当社ならではの木質化などにより物件の魅力を高めて差別化を図り、在庫回転率を重視した販売活動を推進しています。



2024年3月期
中古住宅再生件数
前期比 **110%**

木目が際立つライト調の材を取り入れ、明るい空間に仕上げたマンションの中古再生リノベーション

⑦賃貸物件管理 **貸したい** **借りたい**

管理物件の価値最大化をサポート

ナイスアセット株式会社では、横浜・川崎エリアを中心とした約7,700戸の管理物件に対して、不動産オーナーに代わって総合的な資産管理を行いながら、その価値の最大化をサポートしています。テナント管理・運営といった運用不動産の管理(プロパティマネジメント)、テナント募集や賃貸借契約の締結・更新といった賃貸業務(リーシングマネジメント)、最適な資産形成のための提案・

賃貸管理物件
約 **7,700**戸

あっせん(アセットマネジメント・コンストラクションマネジメント)を行っています。

⑧ナイスカスタマーセンター **暮らし** **アフターサービス**

手厚いサポートで相談件数が増加

「ナイスカスタマーセンター」では、当社が供給した一戸建住宅のアフターサービスや定期点検等を行うとともに、お客様からの様々な相談の窓口として、良好な関係を更に維持・発展すべく、毎日の暮らしを快適に過ごすためのサポートやイベントの開催等を行っています。2024年3月期には、既存のお客様が暮らしに関する様々な優待サービスを受けられる「ナイスクラブオフ」を開始し、好評を博しています。こうしたつながりにより、リフォームをはじめとした住まいの相談が増加するなど、相乗効果を発揮しています。

2024年3月期
関連売上高
前期比 **123%**

⑨マンション管理 **暮らし** **アフターサービス**

管理業務と修繕業務の二本柱で業績拡大

ナイスコミュニティー株式会社では、当社グループが供給したマンションを中心にマンション等の総合管理を実施しています。「管理業務」と「修繕業務」を二本柱に、マンション管理に関わるサービスをお客様ファーストで提供しており、建物の適切な維持保全・管理に貢献しています。2024年3月期は、修繕工事の完工が順調に推移したことで、過去最高の売上高を達成しました。

2024年3月期
過去最高
売上

新規事業

⑩一棟収益事業 ⑪建物賃貸事業 **売りたい**

一棟収益事業で不動産収益を最大化

法人仲介の強化を通じて収集できた、分譲事業に活用できない不動産情報も積極的に活用するため、一棟収益事業や、マンション・アパート等の建物賃貸事業に着手していきます。

一棟収益事業では、マンションやビル等の不動産を自社で所有し、大規模リノベーション等を行ったうえで、賃貸や販売等を行います。その際に、ナイスアセット株式会社による運用不動産の管理、ナイスコミュニティー株式会社によるビルマネジメントなど、シナジーを創出することで不動産収益の最大化を図ります。こうした事業をはじめ、様々なソリューションを提供できる体制の構築を通じて住まいから暮らしへの転換を図り、事業の拡大に努めます。

人的資本経営

基本的な考え方

当社は、人材こそが当社グループの最大の財産であり、人材の成長がグループの成長につながるという考えのもと、「働きやすさ」と「働きがい」を高めるための人材への投資を通じて、従業員一人ひとりの仕事を通じた幸せと成長を実感できる経営の実現に努めています。持続的な成長及び更なる企業価値の向上に向けて、自律的なキャリア形成と成長をサポートすることで、多様な人材一人ひとりがそれぞれの個性を生かし、自らの能力や強みを発揮し活躍する「主体的な風土の確立」を目指すとともに、キャリア採用の強化を通じて多様な経験やスキルを持った人材を獲得していくことでケイパビリティを高め、コア事業の成長と将来的な成長基盤の創造への原動力にしていきます。

主体的な風土の確立

従業員エンゲージメントの向上

2024年3月期よりエンゲージメントサーベイを実施しています。本サーベイを通じて、企業理念及び経営方針への社員の共感性、企業価値の向上に対する貢献意欲を可視化することで、課題の特定を図り、その解決に向けた施策を進めています。本サーベイの結果は、重要な経営指標として取締役会に報告し、フラットな組織風土の醸成に向けた組織開発や人事戦略の策定に活用しています。

エンゲージメントスコア(2026年3月期目標)：

2024年3月期比 **10ポイント上昇**

自律的かつ主体的に学べる環境の整備

当社グループが目指す成長に向けて、従業員のスキルアップとリスキリング、キャリア自律を目的として、グループ共通のeラーニングによる自己啓発ツールを2025年3月期より導入し、自分が学びたい分野について自律的かつ主体的に学習することができるようにしています。また、従業員の資格取得を支援するために、資格取得費用を会社で負担し、資格を取得した場合はその難易度等を踏まえ、必要なものに対して奨励金を支給しています。

資格保有者数(2024年3月期末時点)

取得を奨励している主要な資格	保有者数
宅地建物取引士	530人
建築士(一級・二級)	221人
建築施工管理技士(一級・二級)	144人
電気工事士(第一種・第二種)	143人
管理業務主任者	222人
マンション管理士	34人

ケイパビリティを高める組織づくり

タレントマネジメントシステムの導入で組織力を向上

2025年3月期よりタレントマネジメントシステムを導入し、従業員一人ひとりのスキルや強み、経験等の情報を一元管理し、分析及び活用できる仕組みを整備します。併せて、従業員が自らのスキルや強み、経験等の活用といったキャリア志向について自己申告できるようにすることで、従業員のキャリア自律を進め、多様な人材が適材適所で活躍できる基盤を整備していきます。

女性の活躍推進

女性及びキャリア採用者の管理職登用をこれまで以上に推進するなど、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンに取り組んでいきます。具体的には、2026年3月末までに女性の採用比率を40%以上にする事及び女性管理職比率を2021年3月末時点の2倍である5.2%にすることを目標として公表しています。このうち女性の採用比率については、既に2022年3月期から2024年3月期まで3期連続で達成しています。

女性管理職比率
(2026年3月期目標)：
5.2%

女性採用比率
(2026年3月期目標)：
40.0%



高齢者が生き生きと働ける職場環境づくり

従業員が安心して長く働ける、また、長く働きたいと思えるような魅力ある会社づくりを進め、高齢者の活躍を組織の活性化につなげていくため、2023年4月に役職定年を廃止するとともに定年後の継続雇用に関わる制度を改善しました。

組織づくりに関する主要な指標と実績^{*1}

指標	2023年 3月期	2024年 3月期
女性従業員比率	27.1%	27.9%
女性採用比率(新卒・キャリア)	43.8%	40.4%
女性管理職比率	3.0%	3.0%
男女間賃金差異(男性を100。全従業員)	58.9%	59.2%
60歳以上従業員比率	7.0%	8.5%

RPAの活用による労働生産性の向上

組織の生産性を向上させるため、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の活用を進めています。現在、月間で約540時間稼働しており、これは人の作業時間で約70人分に相当します。削減した時間を人にしかできない付加価値の高い仕事に充てることで、生産性を高めています。

RPA稼働時間：**540**時間/月(約70人分の仕事量に相当)

働きやすさの向上

価値観やライフステージに合わせた柔軟な働き方

転勤の有無と従事する業務の内容により、働き方に複数のコースを設けており、社員のライフステージや価値観の変化などによってコース転換が可能です。また、子育てや介護、自身の病気治療と仕事を両立するための制度も設けており、時差出勤や短時間勤務、残業の免除、転勤の免除、休日となる曜日の指定など、柔軟な働き方を可能としています。

働きやすさに関する主要な指標と実績^{*1}

指標	2023年 3月期	2024年 3月期
月平均実労働時間	153.2時間	152.6時間
月平均所定外労働時間	13.0時間	12.7時間
平均年次有給休暇取得率	62.3%	56.9%
リフレッシュ休暇取得率 ^{*2}	60.0%	55.0%
育児休業取得率(女性)	116.7%	100.0%
育児休業取得率(男性)	6.7%	17.7%
育児休業復職率(女性)	100.0%	100.0%

^{*2} 勤続5年ごとに5日間の「リフレッシュ休暇」を取得することとしています。

「ライフサポート休暇」制度でWLBを向上

未使用の年次有給休暇を積み立て、子育てや家族の介護、自身の病気治療を目的として取得することができる「ライフサポート休暇」を、2024年3月期に導入しました。不妊治療から妊娠中の通院、配偶者の出産、子どもの通院や予防接種への

^{*1} ナイス株式会社単体のデータとなります。

付き添い、学校行事への参加まで、幅広く取得を認めていることが特長です。

LGBTQへの対応

「横浜市パートナーシップ宣誓制度」をはじめ、同性同士のカップルを婚姻に相当する関係と認め証明書を発行するパートナーシップ制度の導入が進んでいます。当社では、結婚時における特別休暇の付与や祝金の支給を同制度対象者にも適用しています。

「健康経営優良法人2024」に認定

当社は、会社が健全であるためには従業員一人ひとりが心身ともに健康であることが重要であるという考えのもと、従業員とその家族のこころとからだの健康づくりを推進し、健康意識を向上させる「健康経営」の実践に取り組んでいます。

2024年3月期には、「健康経営優良法人2024」において、当社が大規模法人部門、ナイスコンピュータシステム株式会社及びナイス沖縄株式会社が中小規模法人部門の認定を受けました。今後、中長期的には健康経営優良法人「ホワイト500」の認定取得を目指してまいります。

健康診断受診率(2025年3月期目標)：**100%**

ストレスチェック受検率(2025年3月期目標)：**90%**

大規模法人部門

中小規模法人部門



ナイス沖縄株式会社では、健康経営の一環としてラジオ体操に取り組む

従業員の長期的な資産形成を支援

従業員の長期的な資産形成をサポートするべく、「確定拠出年金」や「従業員持株会」を導入しています。また、住宅の購入・売却をはじめ、住宅ローンの借り換え、リフォーム、賃貸など住宅に関する相談窓口を設置し、従業員の積極的な住宅取得をサポートしています。こうした各種情報提供等を通じて、従業員が自律的に資産形成に取り組むことを支援しています。

環境経営

環境活動

基本的な考え方

当社は、日本の潤沢な資源であり、地球温暖化対策において重要な役割を担う木材の取り扱いを強化し、建築物の木造化・木質化の推進など、積極的な利活用の促進を図るとともに、良質な住宅の供給等を通じて環境問題の解決に取り組むこととしています。こうした考えのもと、2024年4月に「環境方針」を策定しました。同方針に基づき、企業活動を通じた脱炭素社会の実現に貢献していきます。

環境方針と主要な活動

環境方針の詳細は当社HPをご参照ください
https://www.nice.co.jp/assets/images/environmental_policy.pdf



環境方針の概要

項目	詳細	関連するマテリアリティ (P28 参照)
適切な森林管理と資源の循環利用の促進	木材の流通をルーツとする企業として、森林の適切な管理と資源の循環利用の促進により、エコマテリアルである木材の利活用の推進に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 国産材の利用拡大によるサステナブル・リカバリーの推進 ● 木を生かしたレジリエンスな住まいづくりの推進
環境負荷の最小化	脱炭素社会の実現に向けた温室効果ガスの削減や、生物多様性の保全、資源の有効活用及び廃棄物の削減など、企業活動における環境負荷の最小化に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 資源の有効活用に配慮した既存住宅流通の促進 ● 事業活動における環境負荷の低減
環境に配慮した商品やサービスの推進	環境負荷低減に資する商品やサービスの開発・調達・提供に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境配慮型商品やサービスの提供によるエネルギー消費量の削減 ● 木を生かしたレジリエンスな住まいづくりの推進

適切に管理された森林からの木材の調達

森林認証材をはじめとした適切に管理された森林からの木材製品の調達・流通を積極的に推進しています。ナイス株式会社をはじめ、製材事業を行うウッドファースト株式会社及び建設事業者であるナイスユニテック株式会社等がクリーンウッド法の事業者として登録されているほか、国内外の木材流通拠点、工場において森林認証制度に基づくCoC(管理の連鎖)認証を取得するなど、森林資源の循環利用に貢献しています。

国産木材の積極的な利活用を促進

森林育成から素材流通、製材、加工、製品流通、設計、施工、住宅供給など、建築物の木造化・木質化のサプライチェーンにおけるネットワークを生かし、建築物等への国産木材の積極的な利活用を推進しています。

住宅を長く使うことによる環境負荷の低減

既存住宅ストックの循環的な利用が資源の有効活用につながり、環境負荷の低減につながると考え、既存住宅流通やリフォーム・リノベーションを推進するとともに、住まう方が快適に過ごせるよう、適切な維持・管理に貢献しています。

消費電力の再生可能エネルギー化を促進

事業活動における環境負荷を低減するべく、拠点への実質

再生可能エネルギー由来電力の導入を進めています。2024年8月末時点で32拠点に導入、使用電力の再生可能エネルギー比率は約33%と、前期の約19%から約14ポイント上昇しました。(当社の温室効果ガス排出量の詳細は、50ページを参照)

高性能住宅の普及によるエネルギー消費量の削減

家庭部門の温室効果ガス排出量の削減に向けては、住宅・建築物の環境性能を高め、居住後のエネルギー使用量を削減することが重要です。当社グループでは、ZEHに不可欠な建材・住宅設備機器等のトータル提案と「ナイスサポートシステム」を通じた家づくりのサポートにより、高性能住宅の普及促進に努めています。

省エネ・健康・快適な住まいの供給

住まいの断熱性能を高め、快適かつ消費エネルギー量が抑えられる暮らしを提供するべく、当社が供給する一戸建住宅は、ZEH水準の断熱性能としています。また、2024年3月期には、構造部に使用する木材を全て国産材とすることで、より環境性能を高めています。

マンションについては、断熱性能の向上と効率的な設備等の導入により、2026年3月期に供給する物件から、ZEH-M Orientedを導入していきます。

社有林「ナイスの森®」で水源のかん養、生物多様性の保全にも貢献

木材流通をルーツとする企業として、利益の一部を山林取得に充て、社有林の保全・育成を通じて地球環境保護に貢献していきたいとの考えから、1980年から社有林「ナイスの森®」の取得を開始しました。現在、総面積は2,032.2ヘクタールに及び、2024年3月期にはCO₂を10,071t-CO₂吸収しているほか、土砂災害の防止、水源のかん養、生物多様性の保全等にも貢献しています。



整備面積 (伐採・間伐): **24.8** ha CO₂ 吸収量: **10,071** t-CO₂

名称	取得年	面積 (ha)	CO ₂ 吸収量 (t-CO ₂)
熊野の森	1980年	140.5	594
丹沢の森	1990年	12.2	81
川根の森	2001年	102.7	761
猪苗代の森	2007年	212.0	536
徳島の森	2008年	829.6	4,974
岐阜の森	2012年	654.3	2,806
京都北山の森	2012年	50.0	112
津久井の森	2015年	30.9	202
合計		2032.2	10,071

(注) CO₂ 吸収量は、小数点以下を切り捨てているため、合計値は一致しません。

TOPIC 地域貢献活動

海岸防災林の再生

東日本大震災の津波被害に遭った海岸防災林を再生させるための活動を行っています。海岸防災林は、潮害の防備、飛砂・風害の防備等の災害防止機能を有しており、農地や居住地を災害から守るなど地域の生活環境の保全に重要な役割を果たしています。

東日本大震災により流失した海岸防災林の地に、新たなマツが立派に育ち、災害から地域を守ってくれることを願い、樹の成長を見守りながら、地域の皆様と一緒に刈り払い活動を行っています。



「ナイス小豆島オリーブの森」におけるオリーブ栽培

香川県小豆島において、約500本のオリーブの樹を保有する「ナイス小豆島オリーブの森」を運営しています。社会福祉法人ひまわり福祉会のひまわりの家に一部作業を委託し、収穫や搾油等をお願いすることで、就労機会を提供するとともに、地元の方々に管理・作業していただいています。

毎年秋には、地元の皆様とともに全て手摘みで収穫作業を実施し、「ナイス小豆島オリーブの森」から獲れたオリーブの実を使用したエクストラ・バージンオリーブオイルや塩漬けを製造しています。



TCFD 提言への対応



当社のTCFD提言への対応の詳細についてはHPをご参照ください
<https://www.nice.co.jp/sustainability/tcfd/>



戦略

当社グループにおいて主要な売上高を占める、ナイス株式会社の建材・住宅設備機器の流通、木材流通、住宅の3分野における2030年の気候変動の影響について、シナリオ分析を実施しています。2℃未満シナリオについては、本格的な炭素税の導入やエネルギー価格の上昇が主なリスクになる一方、高性能建材・設備機器の需要や木材の需要の増加など、リスクを上回る事業拡大の機会が発生することを見込んでいます。

参照したシナリオと世界観

シナリオ	シナリオの概要	参照データ
2℃未満シナリオ	2050年にカーボンニュートラルを達成するシナリオ ●炭素税の導入や再生可能エネルギーの主力電源化など、脱炭素社会の実現に向けた施策が積極的に進められる。 ●住宅において省エネ性能における法令上の要求水準が強化され、ZEH水準への適格が義務化されるなど、ZEH化が促進される。 ●住宅・建築物の木造化・木質化が促進され、木材(国産木材)利用が拡大する。	SSP1-1.9 SSP1-2.6 RCP2.6 WEO2022 STEPS(公表政策シナリオ) 第6次エネルギー基本計画 森林・林業基本計画 ほか
4℃シナリオ	化石燃料主体のまま成り行きで進むシナリオ ●異常気象の発生確率が増大し、気象災害が増加する。 ●夏季の気温上昇などにより、長期的に労働生産性が低下、また、空調費等が増加する。	SSP5-8.5 RCP8.5 The Future of Cooling Working on a warmer planet 気候変動を踏まえた治水計画 のあり方提言 ほか

ナイス株式会社の3分野における主要な気候変動リスク及び機会

大分類	分類	項目	顕在化時期	事業への関連度合い			影響度
				建材 住設	木材	住宅	
移行リスク (2℃未満シナリオ)	政策・法規制	炭素税の導入	長	●	●	●	5
	市場	エネルギー価格の動向	短～中	●	●	●	4
	政策・法規制 市場	森林保護政策の強化と消費者の嗜好変化	長	—	●	▲	5
物理リスク (4℃シナリオ)	急性	自然災害の激甚化によるサプライチェーン分断リスク	短	●	●	▲	5
	慢性	気温上昇による生産性の低下と空調費等のコスト増加	中～長	●	●	●	3
	慢性	気温上昇による森林生態系への影響	長	—	●	▲	5
機会 (2℃未満シナリオ)	資源の効率性	ZEH普及に伴う省エネ・創エネ建材・設備の需要増加	中～長	●	—	●	5
	製品・サービス	木材需要の増加	短～中	●	●	●	5
	市場	良質な住宅の増加による既存住宅流通市場の活性化	中～長	—	—	●	3

(注) 顕在化時期は短(2025年まで)・中(2026年から2030年まで)・長(2031年以降)の3段階、事業への関連度合いは●(大いに関連がある)、▲(関連がある)、—(あまり関連がない)の3段階、影響度は財務へのインパクトの大きさを鑑みた1～5の5段階で評価しています。

指標と目標

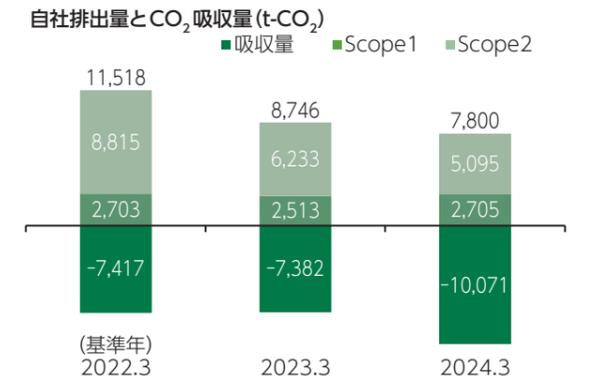
当社は2023年5月、「ナイスグループ環境目標」(23ページ参照)を策定し、取引先様やお客様をはじめとするステークホルダーの皆様との連携によって、バリューチェーン全体での温室効果ガスの排出量について、2050年までに実質ゼロとすることを掲げました。その足掛かりとして、自社の温室効果ガス排出量を削減するとともに、社有林のCO₂吸収量を増加させることで、2026年にカーボンニュートラルを達成することを目標としています。

2026年目標 自社のカーボンニュートラルの早期達成

2024年3月期の自社排出量(Scope1・2)は、拠点で使用する電力について実質再生可能エネルギーへの切り替えを進めたことなどにより、7,800t-CO₂(2022年3月期比32%削減)となりました。

加えて、社有林「ナイスの森®」のCO₂吸収量が10,071t-CO₂となったことで、吸収量が排出量を上回り、早期にカーボンニュートラルを達成しました。

Scope1・2削減率*: **32%** 再生可能エネルギー導入率: **33%**
 *2022年3月期を基準とした削減率



2030年目標 サプライチェーン排出量と削減貢献量の創出

2024年3月期のScope3は、36万8,530t-CO₂となりました。また、当社は国産材の利用による炭素貯蔵量や、太陽光発電といった再生可能エネルギー由来電力の提供量等、事業活動等によって社会全体で削減された温室効果ガスの排出量を「削減貢献量」と定義しています。引き続き、温室効果ガス排出量の削減に努めるとともに、事業活動を通じた脱炭素社会の実現に貢献していきます。

2024年3月期のScope3

Scope3 合計	368,530	(t-CO ₂)
カテゴリ① 購入した製品・サービス	214,755	カテゴリ⑦ 雇用者の通勤 479
カテゴリ② 資本財	10,912	カテゴリ⑩ 販売した製品の加工 5,114
カテゴリ④ 輸送・配送	86,625	カテゴリ⑪ 販売した製品の使用 48,929
カテゴリ⑤ 事業から出る廃棄物	17	カテゴリ⑫ 販売した製品の廃棄 573
カテゴリ⑥ 出張	753	カテゴリ⑬ リース資産(下流) 373

(注) 原則として、ナイス株式会社及び国内にある連結子会社を対象としています。一部はナイス株式会社単体のデータとなります。Scope3のうち、カテゴリ④については、算出困難な製品を除いています。カテゴリ⑨の排出量は、カテゴリ④の排出量に合算しています。カテゴリ③・⑧・⑭・⑮は算出対象外となります。

主な削減貢献量

国産木材製品の流通による 社会の炭素貯蔵増加量 約 239,000 t-CO ₂	太陽光発電システム販売による CO ₂ 排出量削減効果 約 5,900 t-CO ₂	自社太陽光発電施設による CO ₂ 排出量削減効果 約 5,300 t-CO ₂	木造住宅の供給・木造非住宅の 建築による炭素貯蔵増加量 約 2,500 t-CO ₂
--	---	---	--

コーポレート・ガバナンス

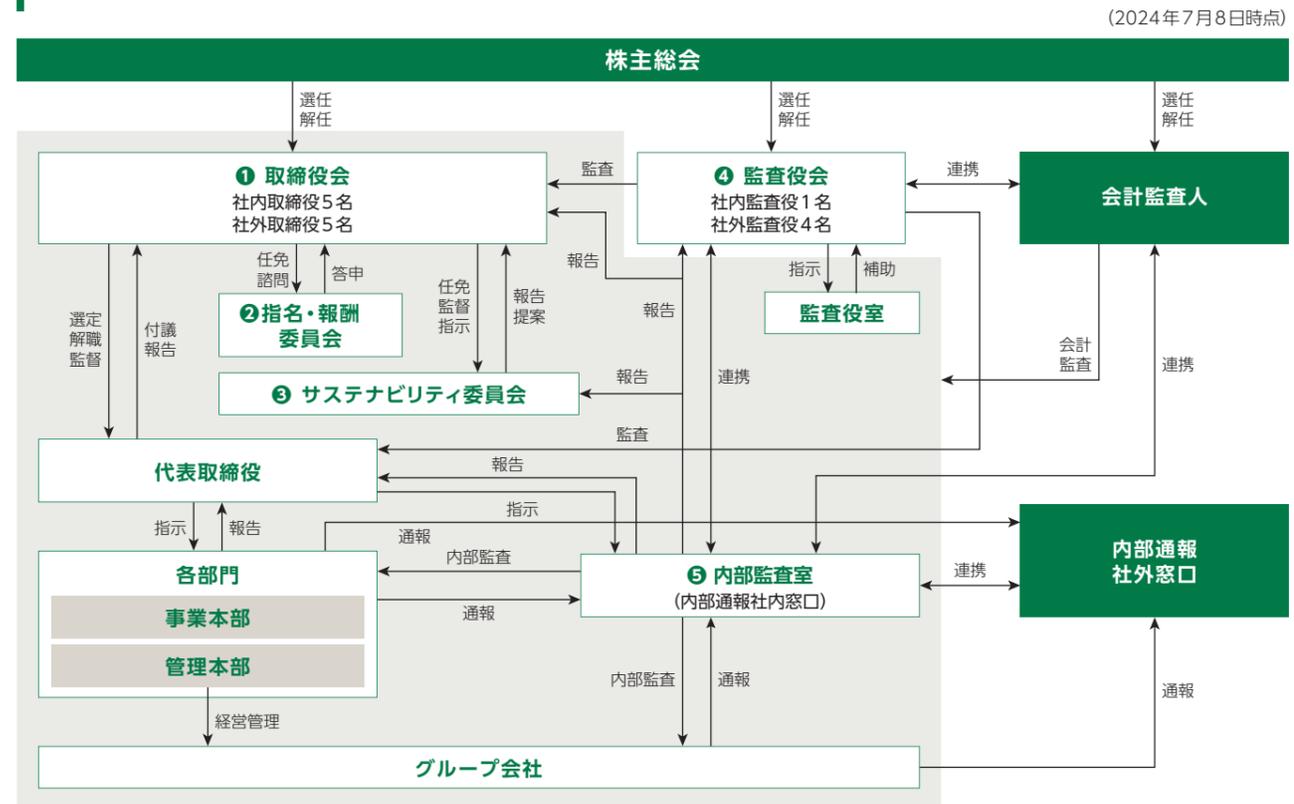
コーポレート・ガバナンス体制

基本的な考え方

当社は、企業価値の向上を図るべく、内部管理体制等の強化に全力で取り組むとともに、株主の皆様をはじめ当社グループに関係する方々への利益の還元及び社会貢献に努めるべく、具体的には次の基本的な考え方によりコーポレート・ガバナンスの充実に取り組みます。

- 1 当社は、株主の権利を尊重し、株主の権利が実質的に確保されるよう適切な対応を行うとともに、株主の実質的な平等性を確保します。
- 2 当社は、様々なステークホルダーとの協働の必要性を十分認識のうえ、健全な事業活動倫理を尊重する企業文化・風土の醸成に努めます。
- 3 当社は、財務情報や非財務情報につき、ステークホルダーにとって有用な会社情報を迅速、正確かつ公平に提供するため、適時適切な開示を行います。
- 4 取締役会は、株主からの経営受託者責任と説明責任を踏まえ、当社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を促し、収益力・資本効率等の改善を図ります。
- 5 当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、株主の意見や要望を経営に反映させ、株主とともに当社を成長させていくことが重要と考えており、これを実現するため株主との建設的な対話を行います。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

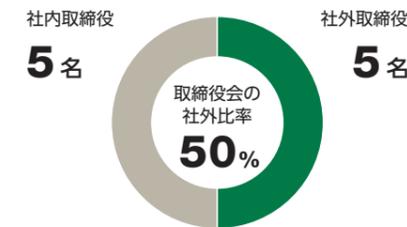


① 取締役会

取締役会は、経営方針ならびに重要事項の決定・審議と業務執行の監督を行っています。また、当社ならびに子会社の経営上の重要事項の審議・決定と業務執行の監督も行っています。取締役の任期を1年としており、これにより、取締役の経営責任を明確にするとともに、経営環境の変化に迅速に対応できる機能的な経営体制を確立し、より一層の透明性の確保を図っています。

2024年8月末時点において、取締役10名のうち独立した社外取締役5名を選任しています。社外取締役は毎月開催される取締役会及び臨時取締役会に出席して経験・知識を生かした意見を述べることで、経営の監視とその健全性の強化を図っています。これにより社外からのチェック機能が十分に働く体制になっています。

取締役会の構成 (2024年8月末時点)



② 指名・報酬委員会

取締役・監査役候補の指名に関する決定手続きにつき、客観性及び透明性を確保するとともに、社外役員の見識を十分に生かすべく、取締役会の任意の諮問機関として、指名・報酬委員会を設置しています。同委員会は、2024年8月末時点において、社外取締役5名と社内取締役1名の計6名で構成され、委員長も社外取締役が務めています。

同委員会において、取締役候補については、様々な多様性の面に配慮しつつ、知識・経験・能力としてふさわしい人材を指名することとし、監査役候補については、監査として適切に職務を遂行することができる知識・経験・能力を有した人材を指名し、取締役会に提出すべき原案を決定しています。

指名・報酬委員会の構成と出席率 (2024年3月期)

役職名	氏名	出席率
社外取締役(委員長)	鈴木 信哉	100%
社外取締役	小久保 崇	89%
社外取締役	濱田 清仁	100%
社外取締役	田村 潤	100%
代表取締役社長	杉田 理之	100%

③ サステナビリティ委員会

コンプライアンスやリスク管理、労働安全衛生等を含めたサステナビリティに関する事項全般を統括する機関として、サステナビリティ委員会(委員長は代表取締役、委員は社内取締役、原則毎月1回開催)を設置しています。

同委員会は、当社グループのサステナビリティに関する基本方針や戦略、事業活動等に関する計画及び進捗について審議を行い、重要事項は取締役会へ報告・提言を行っています。

④ 監査役会

監査役会で決定した監査の方針及び監査計画に従い、各監査役は、取締役会をはじめとする重要会議への出席及び重要書類の閲覧、ならびに当社及び子会社への往査を実施し、定期的に業務執行の適法性、妥当性の監査を行っています。これらの活動に加え、内部監査室及び会計監査人との情報交換等により、取締役の職務の執行状況を監査し、経営監視機能を果たしています。

⑤ 内部監査室

他の管理部門や業務執行部門から独立した組織として、業務遂行における法令、定款及び社内規程の遵守状況を把握するため、内部監査規程に従い、取締役会で承認を受けた内部監査計画に基づき、計画的に内部監査を実施するとともに、その結果を内部監査報告書として取りまとめ、取締役会へ報告しています。

内部監査における指摘事項については、改善状況を確認し、当社の内部管理体制の適正性を確保します。また、内部通報制度の統括部署として、当社グループにおける法令違反またはその恐れのある事実の早期発見に努めています。

主要な会議体の開催状況 (2024年3月期)

会議体	開催回数	社外役員の平均出席率
取締役会	20回	98.8%
監査役会	17回	98.5%
サステナビリティ委員会	9回	—

役員一覧

2024年8月末時点

取締役



杉田 理之
1958年2月14日生
取締役会長 (所有株式数 21,500株)

ナイスグループ各社の経営や建築資材事業で培った経験を生かし、持続的経済価値の向上を目指していきます。また、木材利用促進によるカーボンニュートラルの達成や、森林・林業・木材産業の発展による環境課題の解決、安全・安心・健康な住まいを提供することによる社会課題の解決を図り、豊かな住まいと暮らしを実現してまいります。



津戸 裕徳
1973年3月27日生
代表取締役社長 (所有株式数 7,900株) 指名・報酬

建築資材事業のエリア統括をはじめ、エネルギー関連事業の立ち上げや複数の関係会社の取締役など、様々な職務を通じて、お取引先様と当社グループの成長と発展に努めてまいりました。その経験や知見を生かし、掲げた企業理念及び経営方針のもと、当社グループを牽引してまいります。



原口 洋一
1961年11月26日生
取締役 (所有株式数 8,500株)
地位・担当
ナイス株式会社 住宅事業本部長

既存住宅や新築マンション、一戸建住宅の営業や責任者など、住宅事業を中心に経験と見識を深めてまいりました。住宅事業のグループ各社の幅広い事業領域と強みを生かし、また、建築資材事業とのシナジーを発揮させながら、当社グループの業績及び企業価値の向上に貢献してまいります。



清水 利浩
1966年1月11日生
取締役 (所有株式数 7,300株)
地位・担当
ナイス株式会社 資材事業本部長

建築資材事業において、これまで様々なエリアにおいて会社の発展に努めてまいりました。また、販売店経営に携わるとともに、加工業における知見も深めてまいりました。長きにわたる営業活動ならびに関係会社の取締役として培った組織運営の経験を生かし、当社グループの持続的成長ならびに企業価値の向上に取り組んでまいります。



田部 博
1966年6月17日生
取締役 (所有株式数 6,400株)
地位・担当
ナイス株式会社 管理本部長

関係会社に入社し、それ以来、管理部門に在籍し、主に総務人事部門で経験を積み、コーポレート・ガバナンス体制の構築、人的資本経営の推進などに尽力してまいりました。これまでの経験を生かし、主体的な風土の確立と当社グループの社会的使命の達成を通じ、持続的成長と更なる企業価値の向上に向けて取り組んでまいります。



鈴木 信哉
1957年6月27日生
社外取締役 独立
指名・報酬
重要な兼職等
ノースジャパン素材流通協同組合 理事長

国産材時代の実現に向けて、国内の山から伐って、使って、炭素を固定して、植えて、育てるという森林循環を推進していくため、森林、林業、木材産業の長年の経験と知識を生かし、企業のチャレンジ方針に沿って、最大限貢献してまいります。



小久保 崇
1974年1月18日生
社外取締役 独立
指名・報酬
重要な兼職等
弁護士法人小久保法律事務所 代表社員
株式会社アズーム 社外取締役
オイシックス・ラ・大地株式会社 社外監査役
株式会社 TalentX 社外監査役

当社がスピード感をもった的確に経営判断を行えるよう、コーポレート・ガバナンス、M&A、資金調達等の企業法務の経験や知見を生かして、提言、助言を行っております。当社の企業価値向上と発展のために、引き続き、独立した立場から忌憚なく意見し、取締役会における議論を更に充実したものにしております。



濱田 清仁
1957年11月30日生
社外取締役 独立
指名・報酬
重要な兼職等
よつば総合会計事務所 パートナー
メディカル・データ・ビジョン株式会社 社外監査役

監査法人や社外役員勤務で築いてきた会計及び事業スキルをベースに、ナイス株式会社 が現在行っている事業や、新規投資などについて、会計面(投資損益)からだけではなく、経営理念や経営方針に合致しているかどうかに関してもレビューし、意見を述べることなどによって貢献してまいります。



田村 潤
1950年4月17日生
社外取締役 独立
指名・報酬
重要な兼職等
100年プランニング株式会社 代表取締役
株式会社大庄 社外監査役

大手食品製造会社における、経営、マーケティング、営業、人事労務など多様な経験を有しており、近年では多くの講演や企業のアドバイス業務に携わっています。そうした経験を生かし、当社グループが新たな価値を創造し、成長・発展することに貢献してまいります。



寛 悦子
1957年2月5日生
社外取締役 独立
指名・報酬
重要な兼職等
データライブ株式会社 顧問
日本電波工業株式会社 社外取締役

IT業界にてITによるトランスフォーメーションをリードした経験と知見を生かし、今後展開されるDXによるイノベーション推進に対して提言を行います。また、コーポレート・ガバナンス体制の強化とダイバーシティ推進を含む人材戦略に対して助言を行い、当社グループの企業価値向上に貢献してまいります。

監査役



森 隆士
1967年8月29日生
監査役(常勤) (所有株式数 3,800株)

財務・広報・内部監査部門、建築資材セグメントの事業部門、住宅セグメントの子会社の代表取締役等の経験と、本社部門における経営倫理・コンプライアンスの実務経験、住宅関連団体の委員等、多領域にわたる知見を生かし、「鳥瞰」[虫瞰]の視点に立って取締役の職務執行を監査するとともに、監査役会を運営してまいります。



鈴木 耕典
1976年4月26日生
社外監査役(常勤) 独立

監査役として5年目となる今期は、公認会計士として会計・ガバナンス業務に携わった経験を生かすとともに、昨年までの機動的な監査で培った事業知見も生かし、今まで以上にリスクアプローチに基づく効率的かつ効果的な監査を実施してまいります。



中川 秀宣
1967年11月20日生
社外監査役 独立
重要な兼職等
TMI総合法律事務所 パートナー
株式会社アイシン 補欠監査役

弁護士としてビジネス法務分野において様々な業種の企業の経営マターをサポートし、また他社社外役員も務めてきました。これまでの経験を生かし、客観的な立場から、当社グループのガバナンス体制の拡充・強化と企業価値の向上のために、幅広く適切かつ妥当な助言や提言を通じて、当社グループに貢献してまいります。

取締役・監査役の実績マトリックス

当社は、知識・経験・能力としてふさわしい者を取締役及び監査役に選任するという方針により臨み、様々な多様性の面に配慮し選任しました。取締役会としての知識・経験・能力のバランス及び多様性を確保し、機能性に鑑み規模に関しても適正な構成と判断しています。

氏名	年齢	期待するスキル等						
		経営管理	戦略立案	事業知見	財務・会計	法務・リスク管理	DX・IT	サステナビリティ・ESG
杉田 理之	66	○	○	○				○
津戸 裕徳	51	○	○	○	○			○
原口 洋一	62	○	○	○				
清水 利浩	58	○	○	○				○
田部 博	58	○	○		○	○		○
鈴木 信哉	67	○	○	○				○
小久保 崇	50	○				○		○
濱田 清仁	66	○			○		○	
田村 潤	74	○	○					○
寛 悦子	67					○		
森 隆士	57	○	○	○	○			
鈴木 耕典	48		○	○	○			
中川 秀宣	56		○				○	
野間 幹晴	49	○	○		○			○
柴山 珠樹	64	○	○					

(注) 1. 役職・年齢は2024年8月末時点のものです。
2. 上記は、取締役及び監査役の有する全ての専門性・知見を示すものではありません。



野間 幹晴
1974年11月6日生
社外監査役 独立
重要な兼職等
一橋大学大学院経営管理研究科 教授
日本調剤株式会社 社外取締役
株式会社グッドコムアセット 社外取締役

企業価値や財務会計についての研究者としての知見や、他社で社外取締役や社外監査役として培った経験を生かして、モニタリングを行ってきました。業務監査や会計監査等を通じて、皆様の信頼に応え、持続可能な成長と中長期的な企業価値向上を実現するためにガバナンスの強化に尽力してまいります。



柴山 珠樹
1959年11月28日生
社外監査役 独立
重要な兼職等
AIQ株式会社 常勤監査役

証券会社で多くのIPOに関わった経験を踏まえ、当社が上場会社としてどうあるべきかを考えてきました。上場会社の企業価値向上に対する投資の方々への関心は、かつてなく高まっています。当社のコーポレート・ガバナンスがより機能し、それが当社の企業価値向上につながるよう、監査の立場から尽力いたします。

各取締役・監査役の経歴等については、
当社HPをご確認ください。

<https://www.nice.co.jp/corporate/officer/>



実効性評価・役員報酬

実効性評価

取締役による取締役会の自己評価をはじめ、取締役会全体の実効性向上を図るための項目を内容としたアンケートを取締役及び監査役に対して実施しています。得られた意見等を参考に、引き続き取締役に求められる役割・責務に対する知識の習得に努めるとともに、具体的な経営戦略や経営計画に対する十分な議論の時間を確保するなど、取締役会の実効性を一層高めるための改善を進めていきます。

役員報酬

1. 取締役の個人別の金銭報酬等の額またはその算定方法、取締役の個人別の非金銭報酬等の内容及び額もしくはは数またはその算定方法、金銭報酬等の額及び非金銭報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合ならびに取締役に對し報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針

- ① 取締役の報酬については、金銭報酬としての月例の固定報酬及び連結営業利益等の業績評価指標の目標に対する達成度合い等に応じて後払いで支給する年1回の賞与のほか、非金銭報酬としての譲渡制限付株式報酬について、2021年6月29日開催の第72回定時株主総会及び取締役会の決議に基づき、取締役(社外取締役を除く。)に対して金銭報酬債権を支給し、その給付と引き換えに当社の普通株式について発行または処分を行うものとします。
- ② 取締役の報酬のうち、金銭報酬については、第73回定時株主総会において決議された年額3億円以内、非金銭報酬としての譲渡制限付株式報酬制度における金銭報酬債権及びその給付と引き換えに発行または処分する当社の普通株式については、上記第72回定時株主総会において決議された年額1億円以内かつ年60千株以内で決定することとします。

③ 各取締役の個人別の報酬の総額ならびに各報酬の額及び構成割合については、会社の業績及び経営戦略等を踏まえ、各取締役の職責及び業績に応じたものにするるとともに、適切なインセンティブの付与がなされるように決定するものとし、かかる観点から、月例の固定報酬については役位に応じた額、賞与については連結営業利益等の業績評価指標の目標に対する達成度合い等に応じた役位別の額の算定方法、譲渡制限付株式報酬については役位に応じたインセンティブとして適切な数を定めるものとします。

2. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定方法に関する事項

取締役の個人別の報酬は、役位別の報酬体系を取締役会の決議により決定し、同報酬体系に則して決定します。役位別の報酬体系及び同報酬体系に則した取締役の個人別の報酬は、役員の見識や報酬に関する決定手続きにおける客観性及び透明性を確保し、社外役員の見識を十分に生かすために、取締役会の決議に基づき設置した「指名・報酬委員会」において原案を策定するものとし、取締役会においては、「指名・報酬委員会」が策定した原案を可能な限り尊重して決定します。

取締役及び監査役の報酬等の総額等(2024年3月期)

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数(名)
		固定報酬	賞与	非金銭報酬	
取締役	192	147	26	19	10
(うち社外取締役)	(31)	(31)	(—)	(—)	(4)
監査役	54	54	—	—	5
(うち社外監査役)	(39)	(39)	(—)	(—)	(4)

(注) 1. 上記賞与は、役員賞与引当金として2024年3月期に費用計上した額になります。
 2. 上記非金銭報酬は、譲渡制限付株式報酬制度に基づいて、割当契約により退任までの間の譲渡禁止や一定の場合に当社が無償取得すること等を約したうえで当社普通株式を付与するものであり、上記の額は、譲渡制限付株式報酬として2024年3月期に費用計上した額になります。
 3. 上記員数は、2023年6月に退任した取締役1名を含めて記載しております。

リスクマネジメント

リスクマネジメントの考え方

当社は、グループ全体の企業価値を持続的に向上させるため、事業活動に関連する内外の様々なリスクを適切に管理するための体制を構築し、また、事業活動に重大な影響を及ぼすリスクが顕在化した際の損失を低減させるための活動を行います。

リスクマネジメントの体制

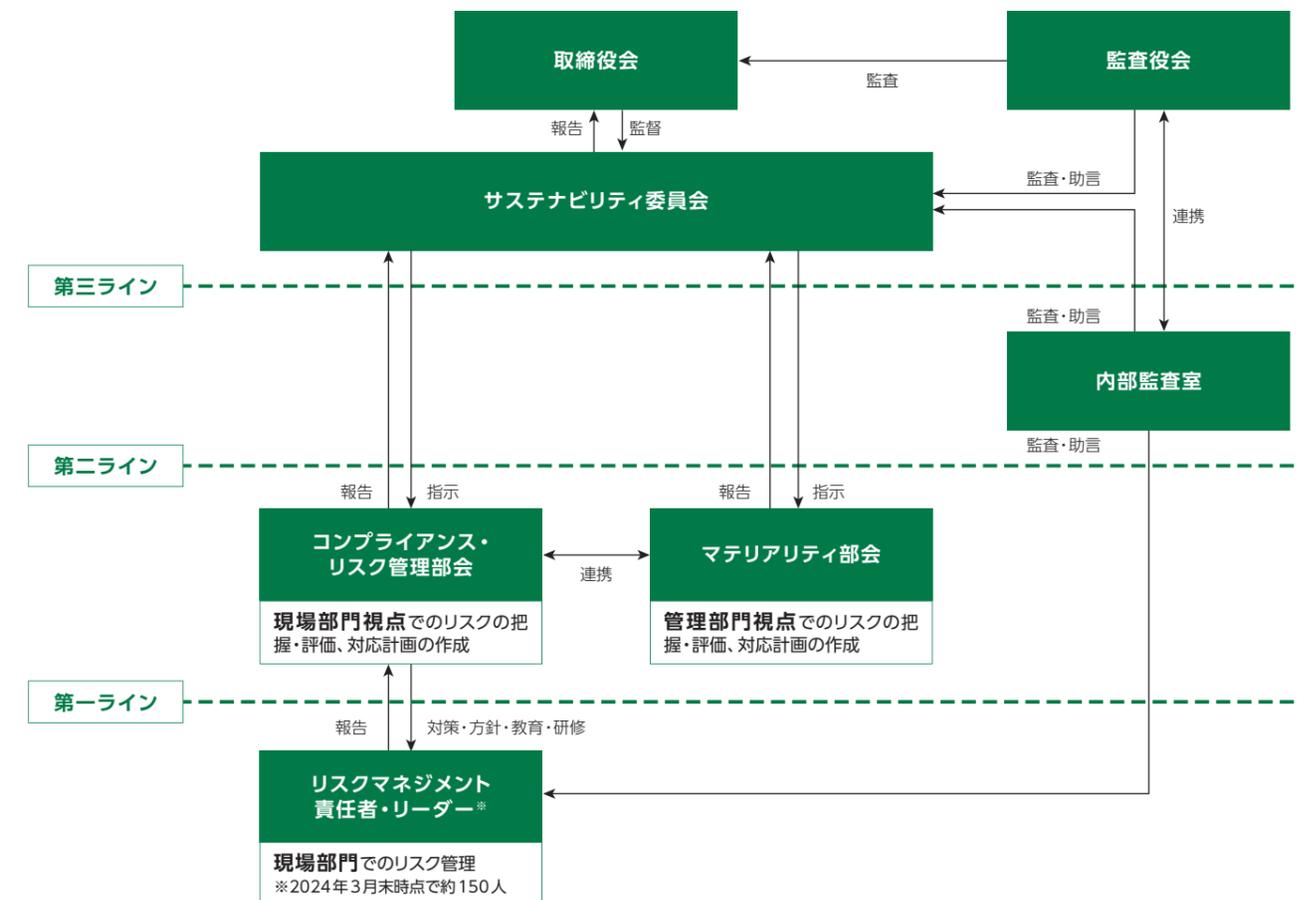
当社グループにおけるリスク管理に関する取り組みは、取締役会が監督するサステナビリティ委員会(委員長は代表取締役、委員は社内取締役、原則毎月1回開催)が統括し、当委員会がリスク管理の基本方針を定めています。
 当委員会は、専門部会としてコンプライアンス・リスク管理

部会を設置し、当部会がリスク管理に関する取り組みを所管し、必要に応じてマテリアリティ部会と連携して当社グループのリスクを識別・評価し、必要な対策をサステナビリティ委員会に報告しています。両部会からの報告に基づき、サステナビリティ委員長は、必要に応じてリスク管理の状況及びリスク対応計画の進捗状況を取締役会に報告しています。

コンプライアンス・リスク管理部会は、原則毎月1回開催され、当社の各拠点及びグループ各社に配置したリスクマネジメントリーダーから事業にかかるリスクを集約し、評価・把握のうえ、対応計画の作成と進捗管理を行うほか、各リーダーの教育を行うなど、現場部門視点でのリスク管理を推進しています。

マテリアリティ部会は、原則毎月1回開催され、外部環境や各種モニタリング指標の分析等を通じて、中長期的な全社レベルのリスクを特定し、対応計画の作成と進捗管理を行うなど、管理部門視点でのリスク管理を推進しています。

リスクマネジメント体制



リスクマネジメント

人権尊重に向けた取り組み

「ビジネスと人権」に対する企業の対応への要請はますます強まっており、企業は、事業活動において、適切な対応が求められています。

当社は、社会的存在意義であるステークホルダーの彩りある未来の実現に向けて、人権尊重の姿勢を明確化するため、2024年4月に「人権方針^{*}」を制定しました。本方針では、「国際人権章典」や、国際労働機関（ILO）の「労働における基本的原則及び権利に関する宣言」、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」等の国際規範を支持し、国際規範で示された人権を尊重することを明記しています。

当社は、本方針に則り、社員一人ひとりが人権に対する理解を深め、人権を尊重した事業活動を行えるよう努めていきます。2024年5月には、コンプライアンス・リスク管理部会主催の社内研修を通じて、グループの各拠点の責任者等に対して本方針の周知を図っており、継続して周知・浸透を図ります。

今後、中期的には人権デューデリジェンスの実施を検討し、人権に配慮した経営の実践に努めていきます。

特定した主要な人権課題

- 差別やハラスメントの禁止
- 児童労働の禁止
- 強制労働の禁止
- 結社の自由及び団体交渉権の尊重
- 適正な労働条件の確保
- 職場環境の整備・維持
- プライバシーの尊重及び個人情報の保護

適用範囲

ナイスグループの全ての従業員
ビジネスパートナーやその他の関係者の皆様に、本方針を理解し支持いただくことを期待します。

※人権方針の詳細は当社HPをご参照ください
https://www.nice.co.jp/assets/images/human_rights_policy.pdf



情報セキュリティの強化

当社は、情報資産を安全かつ適正に管理、運用し、情報の漏えいや紛失、不正なアクセスや破壊・改ざん・盗難などが起きないように「情報セキュリティ方針^{*}」を定め、情報セキュリティに関する諸規程を策定し徹底した安全対策を講じています。また、情報資産を利用する全ての役職員に対し必要な教育訓練を定期的に実施しています。

具体的には、情報セキュリティを強化し情報資産を守るため、ISMS（ISO27001：情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得し、安全かつ適正な情報セキュリティ対策を実施しています。グループ全体で情報セキュリティへの意識を高めるため、2021年からはISMS適用範囲を超えて全社に対してセキュリティ教育を実施しています。

※情報セキュリティ方針の詳細は当社HPをご参照ください
<https://www.nice.co.jp/privacy/#privacy-03>



自然災害リスクへの対応（BCP）

自然災害リスクに対応するため、事業に影響を与えかねない災害等が万が一起こった場合を想定し、事業の継続を可能とするための事業継続計画（BCP）を策定し、事業継続体制の整備を進めています。

2024年3月期には、社員の安全を守るため、安否確認訓練を繰り返し実施しています。また、ハザードマップによる浸水被害影響評価を実施し、一定の浸水リスクのある拠点について、通信機器等の高所への設置の徹底や、キュービクル等の設備の浸水対策を実施しました。そのほか、風害の軽減のため、屋根をはじめ設備の補修を実施しています。



小田原物流センターの屋根の補修



コンプライアンス

基本的な考え方

当社は、健全な企業経営を実現し、社会的要請と様々なステークホルダーからの信頼に応えるため、コンプライアンス体制の強化を重要な課題と位置付けています。サステナビリティ委員会配下のコンプライアンス・リスク管理部会は、当社グループのコンプライアンスに関わる事案等を集約し、その分析ならびに発生防止や対策に関する検討、指導及び監督等を行っています。

また、内部監査室は、当社グループの内部監査を実施するほか、内部通報制度の統括部署として、当社グループにおける法令違反またはその恐れのある事実の早期発見に努めています。

内部通報窓口

当社は、法令違反、ハラスメント、不正行為等を早期に発見し、不祥事を未然に防ぐとともに、必要な改善を図り、経営の健全性を高めることを目的として内部通報制度を設け、本制度の体制・運用について定めた内部通報規程に基づき内部通報窓口を設置しています。

内部通報窓口には、社内窓口として代表取締役直属の内部監査室への通報窓口（ナイスホットライン）、社外窓口として弁護士への直接通報窓口及び相談員が全員女性である民間会社への通報窓口の3つを設けています。2024年3月期は、36件の相談があり、適切に対処しています。

腐敗防止に関する取り組み

当社は、国内・国外及び直接・間接を問わず、贈賄や横領、背任、談合、利益相反、利益供与の強要、マネーロンダリング、

インサイダー取引、社会通念を超えた接待・贈答等の提供・受領、権限や地位を濫用した不正な利益の受領等、あらゆる形態の腐敗行為を禁止する「腐敗防止方針^{*}」を定め、腐敗行為の防止に取り組んでいます。

※腐敗防止方針の詳細は当社HPをご参照ください
https://www.nice.co.jp/assets/images/anti-corruption_policy.pdf



反社会的勢力の排除

反社会的勢力による被害を防止することにより、健全な経営を阻害する要因を排除すること、及び反社会的勢力への資金提供を防止することにより社会的責任を果たすため、「反社会的勢力の排除に関する基本方針^{*}」を定め、取引を含めた一切の関係遮断を図るべく、組織全体で対応しています。

※反社会的勢力の排除に関する基本方針の詳細は当社HPをご参照ください
https://www.nice.co.jp/assets/images/basicPolicy_Against_Anti-Social_Forces.pdf



労働安全衛生

法定の安全委員会・衛生委員会とは別に、安全衛生活動を強化するため、物流・製造・施工管理に関連する各部署、グループ会社が連携し、3カ月ごとに「ナイスグループ中央安全衛生委員会」を開催しています。同委員会では、労働安全衛生に関する取り組みの共有とともに、グループ内で発生した労働災害・事故について、報告書をもとに確認、原因分析を行い、再発防止に努めています。

重大な労働災害^{*}発生件数（2024年3月期）：**0**件

※「死亡災害及び負傷または疾病により障害等級1～7級に該当する労働災害」を「重大な労働災害」と定義しています。

コンプライアンスリスクのリテラシー向上に向けて

当社は、研修等の場を通じてコンプライアンスの意義の理解と浸透を図り、コンプライアンスを徹底しています。2024年3月期には、新入社員、昇格者及び各職場に配置しているリスクマネジメントリーダーを対象にコンプライアンスリスクに関する研修を実施したほか、全ての職場において職場内研修を実施しました。

また、労働安全衛生法、宅地建物取引業法、建設業法、下請法等、当社グループの活動に関連性の高い法律・法令について、実務のなかで留意すべき点を注意喚起しながら、情報発信を行っています。これらの取り組みを通じて、役職員のコンプライアンスリスクに対するリテラシーの向上に努めています。

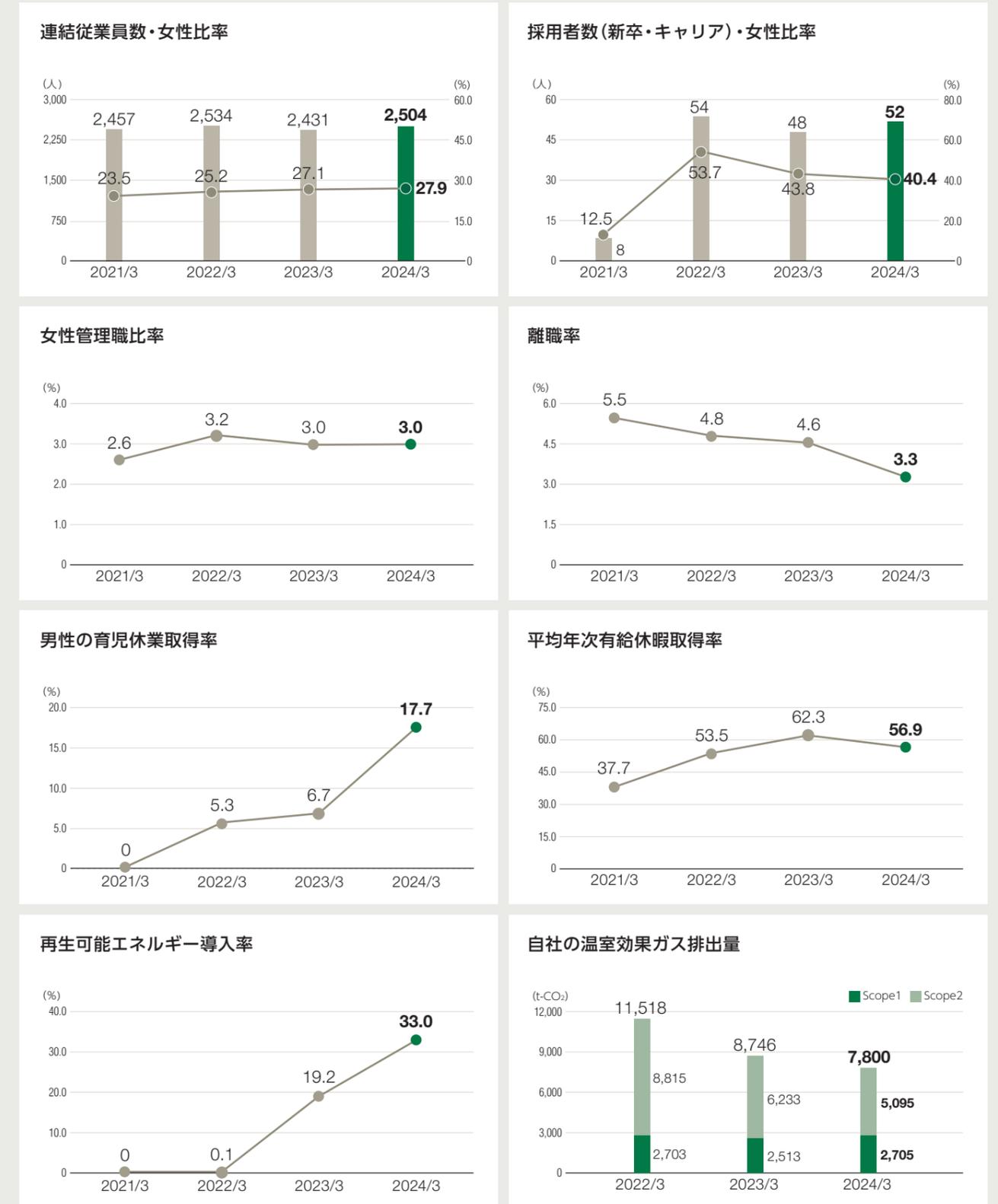


財務・非財務ハイライト (2024年3月期)

財務実績 (連結)



非財務実績*



* 連結従業員数・女性比率のうち、女性比率はナイス株式会社単体でのデータとなります。採用者数・女性比率、女性管理職比率、離職率、男性の育児休業取得率、平均年次有給休暇取得率は、ナイス株式会社単体でのデータとなります。再生可能エネルギー導入率、自社の温室効果ガス排出量は、ナイス株式会社及び日本国内にある連結子会社を対象としたデータとなります。

財務・非財務 11カ年推移

財務

項目	単位	2014年3月期	2015年3月期	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
損益状況												
売上高	百万円	270,749	235,984	242,833	250,179	241,688	244,183	251,475	214,069	229,514	236,329	225,869
営業利益	百万円	2,734	24	1,358	1,130	102	1,456	1,203	4,493	10,224	5,292	4,403
経常利益又は経常損失(△)	百万円	1,825	△533	927	795	△167	784	357	3,942	9,589	4,949	4,332
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	百万円	968	△1,030	291	△63	△152	368	△3,787	2,017	4,482	3,780	4,204
CF												
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	13,823	△10,020	△4,690	△54	1,520	2,125	14,654	15,828	1,734	12,956	10,103
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△5,834	△4,029	△438	△3,150	△5,200	△2,818	5,527	△623	△675	△2,344	614
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,579	9,190	△1,019	2,943	△682	352	△16,938	△6,968	4,278	△5,977	△6,624
財務状態												
総資産	百万円	173,370	179,491	175,111	180,817	179,010	179,168	148,650	143,874	157,921	156,722	161,308
純資産	百万円	43,740	44,796	43,258	44,470	44,374	43,627	35,992	39,160	48,543	51,390	56,973
一株当たり情報*												
一株当たり当期純利益又は一株当たり当期純損失(△)	円	101.88	△109.83	31.06	△6.77	△16.23	39.34	△403.85	216.09	410.56	320.70	356.35
一株当たり純資産	円	4,437.06	4,531.05	4,355.03	4,456.21	4,429.61	4,290.97	3,474.38	3,904.25	3,855.78	4,070.35	4,489.03
一株当たり配当額	円	4.00	4.00	4.00	4.00	30.00	-	-	30.00	50.00	40.00	60.00
財務指標												
総資産経常利益率(ROA)	%	1.1	△0.3	0.5	0.4	△0.1	0.4	0.2	2.7	6.4	3.1	2.7
自己資本当期純利益率(ROE)	%	2.4	-	0.7	-	-	0.9	-	5.9	11.0	8.1	8.3
D/Eレシオ	倍	1.43	1.63	1.69	1.73	1.76	1.84	2.12	1.40	1.14	0.97	0.77
自己資本比率	%	24.0	23.7	23.3	23.1	23.2	22.5	21.9	25.2	28.8	30.6	32.8

※2017年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しています。2018年3月期の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり純資産、1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)を算定しています。

非財務

項目	単位	2014年3月期	2015年3月期	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
人材・労働												
連結従業員数	人	2,056	2,234	2,314	2,420	2,506	2,665	2,495	2,457	2,534	2,431	2,504
従業員数	人	1,144	1,139	1,175	1,176	1,211	1,102	977	940	952	941	964
女性従業員数	人	261	274	277	286	308	251	224	221	240	255	269
女性従業員比率	%	22.8	24.1	23.6	24.3	25.4	22.8	22.9	23.5	25.2	27.1	27.9
男性の平均勤続年数	年	17.5	17.5	17.3	17.4	17.8	18.1	19.4	20.0	20.3	20.7	20.8
女性の平均勤続年数	年	9.9	10.0	10.5	10.8	10.4	12.3	14.0	14.8	14.2	13.9	13.6
男女間賃金差異(男性を100とした場合。全従業員)	%	-	-	-	-	-	-	54.4	60.7	61.0	58.9	59.2
平均年次有給休暇取得率	%	33.2	35.3	34.1	38.2	39.4	47.3	52.9	37.7	53.5	62.3	56.9
男性の育児休業取得者率	%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.0	0.0	5.3	6.7	17.7
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン												
女性管理職比率	%	0.8	0.8	0.8	0.8	1.0	1.1	2.0	2.6	3.2	3.0	3.0
新卒採用者数	人	42	47	56	46	60	47	40	4	23	41	38
うち、女性採用比率	%	26.2	34.0	21.4	28.3	30.0	23.4	20.0	0.0	34.8	43.9	44.7
キャリア採用者数	人	8	8	12	17	9	1	1	4	31	7	14
うち、女性採用比率	%	12.5	0.0	8.3	17.7	0.0	0.0	0.0	25.0	67.7	42.9	28.6
環境												
Scope1	t-CO ₂	-	-	-	-	-	-	-	-	2,703	2,513	2,705
Scope2	t-CO ₂	-	-	-	-	-	-	-	-	8,815	6,233	5,095
Scope3	t-CO ₂	-	-	-	-	-	-	-	-	413,946	422,100	368,530
森林吸収量	t-CO ₂	-	-	-	-	-	-	-	-	7,417	7,382	10,071

(注)「人材・労働」「ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン」については、「連結従業員数」を除き、ナイス株式会社単体でのデータとなります。なお、2017年10月1日付で吸収合併したナイスホーム株式会社及び2020年3月31日付で吸収合併した旧ナイス株式会社を含みます。「環境」については、ナイス株式会社及び日本国内にある連結子会社を対象としたデータとなります。なお、過去の実績値については、集計結果の精査を行い、さかのぼって修正する場合があります。

非財務データの詳細は当社HPをご参照ください
https://www.nice.co.jp/assets/images/esgdatabook_2024.pdf



コーポレートデータ

グループ会社紹介

建築資材事業

ナイスプレカット株式会社

木材製品の製造、加工及び販売、構造計算書の作成ほか

ウッドファースト株式会社

木材の製材・加工及び販売

ナイス原木流通株式会社

伐採・選木等の原木生産及び植林、育林

ホクリク住材株式会社

建材・木材・プレカット・住宅設備機器・エネルギー関連商材の
販売、サッシ・エクステリア事業ほか

スマートパワー株式会社

太陽光発電システムの開発・販売、エネルギー関連設備の設計・施工ほか

株式会社アルボレックス

プレハブ住宅部材・内装部材・ラミネート製品・扉・室内ドアの
製造販売

伊予木材株式会社

木材・建材・住宅設備機器及び外壁の施工・販売、木材チップ・
有機肥料の製造販売

テクノワークス株式会社

テクノストラクチャー部材及び関連部材の販売ほか

株式会社菱元屋

プレカット・木材・建材・住宅設備機器・サッシ・エクステリアの
販売、補助金等のサポート

ノブレスキッチン株式会社

オリジナル水回り商品の企画・販売

Nice International Canada Corporation

北米産木材等の輸出

株式会社三友

建材及び住宅設備機器等の販売ならびにサッシ・エクステリア、
外壁及び屋根材等の材工販売

他1社

住宅事業

ナイスコミュニティー株式会社

マンション・ビルの総合管理・改修工事、損害保険代理

ナイスアセット株式会社

収益用不動産の管理・運営・コンサルティング及び賃貸仲介業務

リナイス株式会社

不動産の売買、賃貸、管理及びその仲介、不動産の経営・管理に関するコン
サルティングほか

プレステージホーム沖縄株式会社

住宅設計・施工・あっせんならびに請負・販売

菊池建設株式会社

注文住宅及び社寺・数寄屋・茶室・大型木造の設計・施工・
あっせんならびに請負

他2社

建築工事事業

ナイスユニテック株式会社

一戸建住宅・非住宅木造建築物の建築、マンションの内装工事ほか

運送・倉庫事業

SDロジ株式会社

物流代行事業・3PL事業

住宅履歴情報管理

プロパティオン株式会社

住宅履歴情報の蓄積・活用の支援サービス及び整備ほか

他3社

ソフトウェア開発・販売事業

ナイスコンピュータシステム株式会社

木材・住宅業界向け業務用ソフトウェアの開発・販売

一般放送事業

YOUテレビ株式会社

一般放送事業、通信事業

会社概要

会社概要

会社名	ナイス株式会社 (Nice Corporation)
所在地	〒230-8571 神奈川県横浜市鶴見区鶴見中央四丁目33番1号 TEL: 045-521-6111 (代表) FAX: 045-521-6107
設立	1950 (昭和25) 年6月23日
資本金	244億33百万円 (2024年3月31日現在)
決算期	3月31日
上場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード: 8089)
連結売上高	2,258億69百万円 (2024年3月期)
連結従業員数	2,504名 (2024年3月31日現在)
代表取締役社長	津戸 裕徳

コーポレートサイト のご案内

当社の事業内容、
ニュースリリース、IR情報等の
最新情報をご覧ください。



株式情報 (2024年3月31日現在)

●発行可能株式総数

29,069,600株

●発行済株式の総数

11,801,261株
(自己株式379,158株を除く)

●株主数

4,989名

●大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社ヤマダホールディングス	2,100,000	17.79
技研ホールディングス株式会社	2,025,700	17.17
株式会社横浜銀行	464,707	3.94
株式会社みずほ銀行	463,903	3.93
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	349,500	2.96
株式会社りそな銀行	333,904	2.83
明治安田生命保険相互会社	321,520	2.72
ナイス従業員持株会	233,749	1.98
パナソニックホールディングス株式会社	210,100	1.78
吉野石膏株式会社	210,021	1.78

(注) 上記のほか、自己株式379,158株があります。持株比率は自己株式を控除して計算しています。

「Nice Group Report 2024」発行に当たって

私たちナイスグループは、多くのステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを、新たな価値創造につなげる機会として大切にしています。2024年3月期には、半期ごとの決算説明会のほか、2024年1月に4年ぶりとなる大規模イベント「令和六年新春経済講演会」を開催しました。こうした場で頂戴する率直なご意見等は、当社グループが「成長と進化」を遂げていくために大きな財産となるものです。

また、財務・非財務資本を生かして企業価値を高めるべく日々活動しており、こうした取り組みについて、様々な情報メディアでの開示に努めています。2024年4月には、コーポレートサイトをリニューアル、多様なコンテンツをタイムリーに発信しています。また、半期ごとに「株主通信」、年に1回「有価証券報告書」「統合報告書」を、社内外の関係者が一体となって企画・編集・発行しています。

今回の「Nice Group Report 2024」では、津戸新社長の新たな経営方針のもと、当社グループの競争優位性と事業の成長戦略及び経営指標の目標達成に向けた戦略、マテリアリティ (重要課題) に基づく企業価値向上の取り組みについて、コンテンツの充実を図っています。ぜひご高覧いただき、当社グループへのご理解をより一層深めていただければ幸いです。今後も、開示の充実と分かりやすい説明を心掛けてまいりますので、引き続き当社グループへのご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



執行役員
管理本部副本部長
渡利 勝也