

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

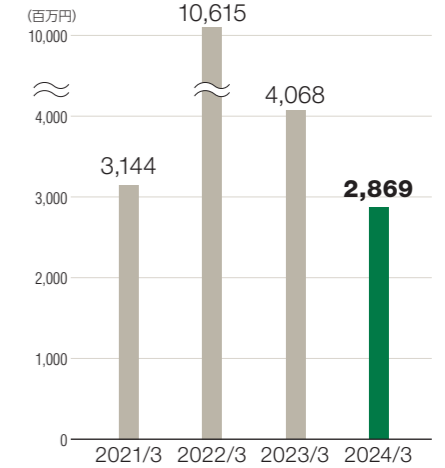
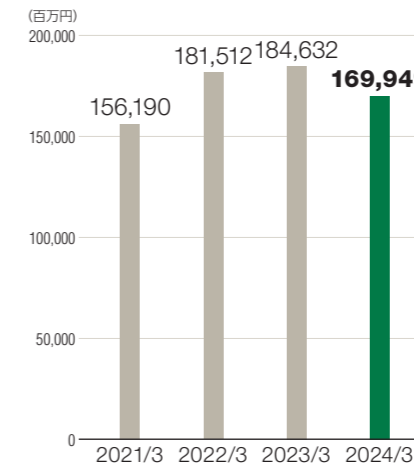
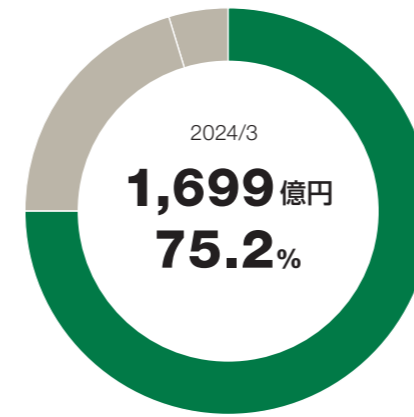
売上高推移

営業利益推移



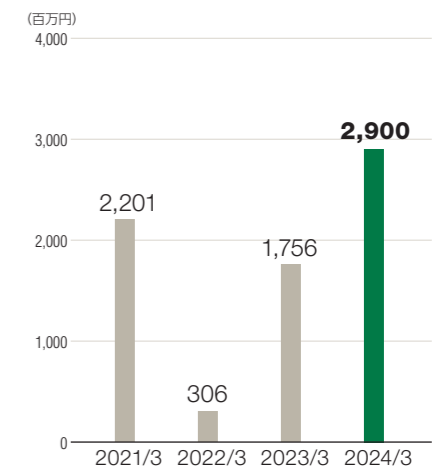
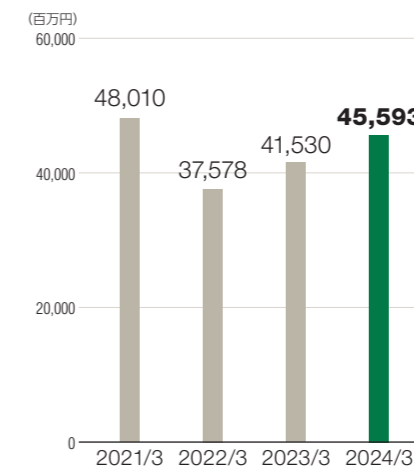
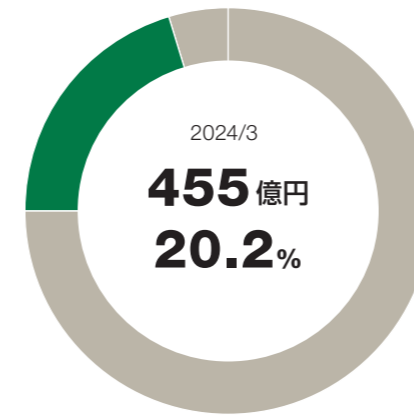
建築資材事業

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。



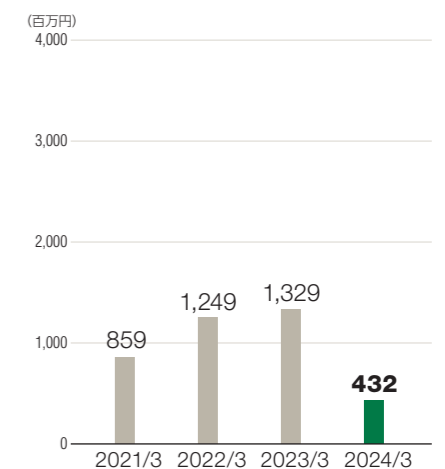
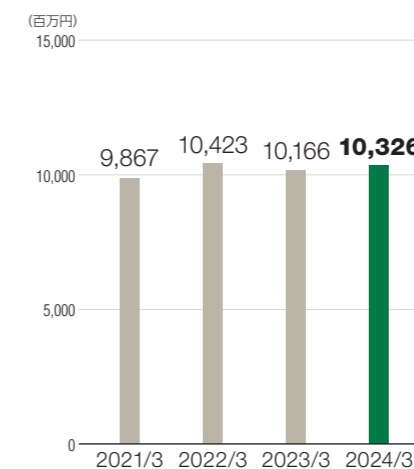
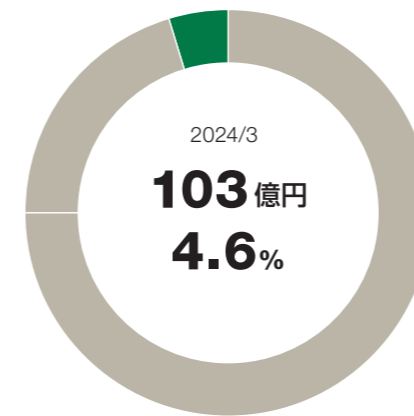
住宅事業

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

住宅市場 住宅1棟当たりの納材率の増加とインスタシェアの拡大

現在

今後

躯体材を武器に1棟納材の拡大

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
- 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
- ⑫ M&A等による機能増強

非住宅木造市場 市場内の獲得領域を広げ、マーケットシェアを拡大

現在

今後

**低層非住宅の木造化の推進
中層非住宅へ参入
内装木質化の強化**

Action

- 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)
- ⑪ 中高層木造ニーズへの対応

新たな市場 暮らし領域における新たな木材マーケットを創出

現在

今後

**無垢国産材の新素材開発
木材の可能性訴求**

Action

- ③ 大規模イベントによる需要喚起
- ⑤ 国産木材による新素材開発(R&D)

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

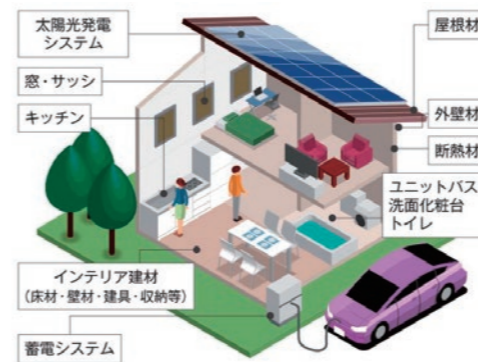
躯体材販売を切り口に1棟当たりの納材を拡大

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アシェアの拡大を図ります。

インスタアシェア
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ア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。木材・建材の流通業界の受発注プラットフォームとしてトップシェアを誇っています。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

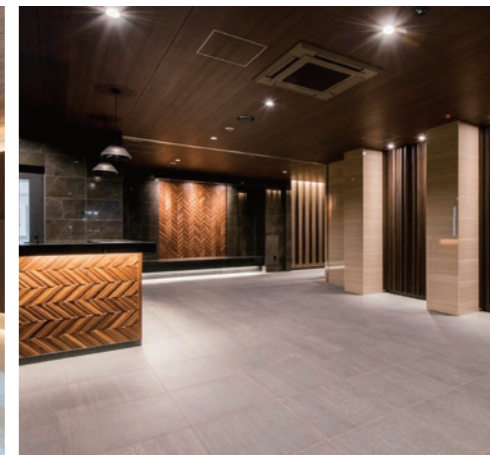
新築マンション・新築一戸建住宅にとどまらず、中古住宅再生や賃貸住宅など、各事業分野で可能な限り木造化・木質化を推進していくことで、住宅の魅力を高め、収益性の向上を図るとともに、環境にも貢献していきます。



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



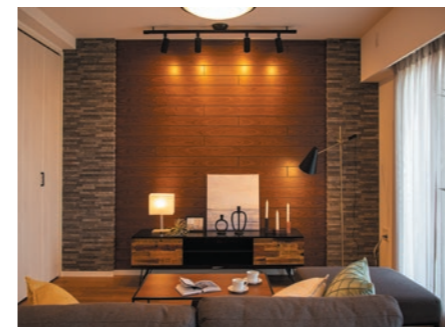
木の香りで出迎える一戸建住宅の玄関



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。



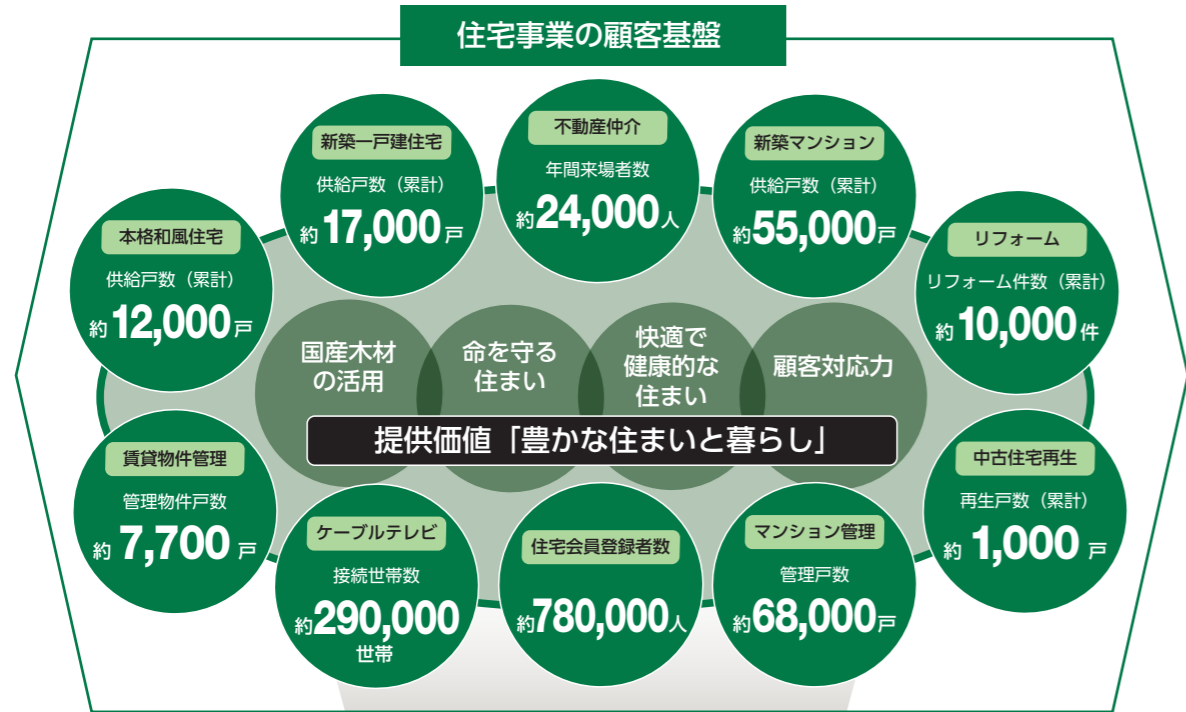
執行役員
住宅事業本部
設計統括部長
山口 勉

セグメント別戦略

戦略エリア No.1

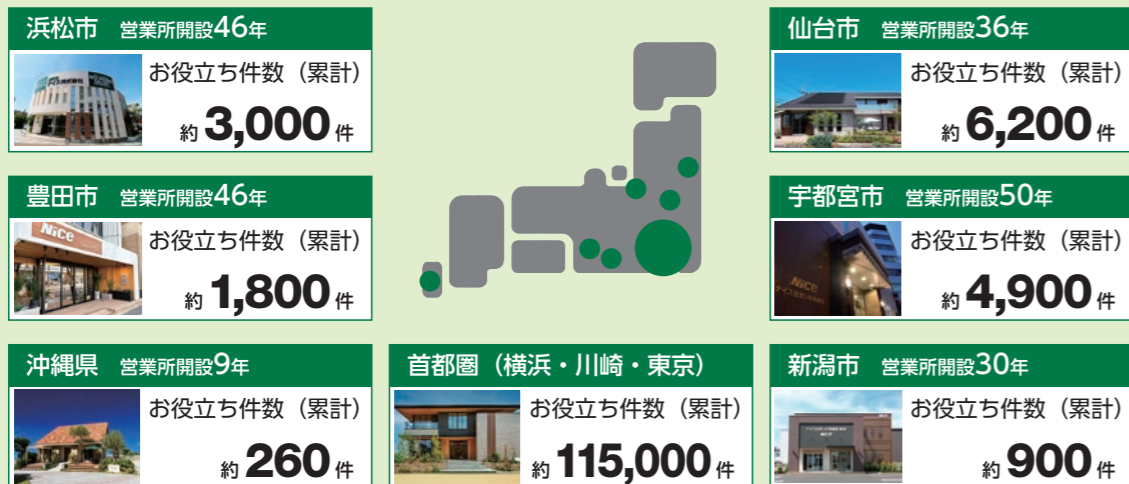
最大の戦略エリアである横浜・川崎を中心とした首都圏をはじめ、仙台、宇都宮、新潟、浜松、豊田の各戦略エリアにおいて、お客様の期待する商品・サービスをしっかりと捉え、最適なポートフォリオへと変革していきます。エリアにおける「かけがえのない存在」となるためにお役立ちを最大化し、地域の活性化と事業の拡大を図ります。

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



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



注文住宅・社寺仏閣等の設計・施工・あっせん・請負

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

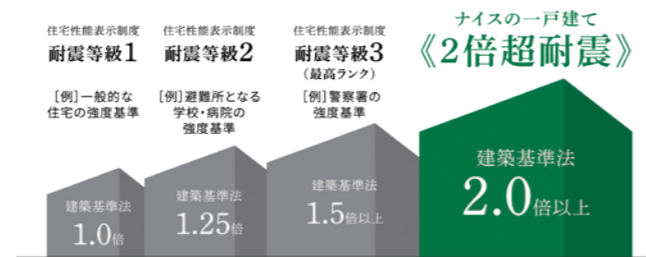
分譲住宅 国が認定する「長期優良住宅」を全棟取得し、高い住宅性能を確保するとともに、2024年3月期から構造材を全て国産木材とし、環境価値をより高めています。更に、従来の標準性能であった耐震等級3を超え、建築基準法の2倍の強度を超える「超耐震」を標準採用し、他社との差別化を図りました。

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。