

2025 年 12 月 19 日

各 位

会 社 名 ナ イ ス 株 式 会 社
代表者氏名 取締役社長 津 戸 裕 徳
(コード番号 8089 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取締役管理本部長 田 部 博
(TEL. 045-521-6111)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は本日開催の取締役会において、2023年11月10日付開示「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」に記載の「改善に向けた方針」について、これまでの実行状況を分析し、更なる企業価値の向上に向けた取り組みをアップデートいたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご覧ください。

以上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

アップデート版

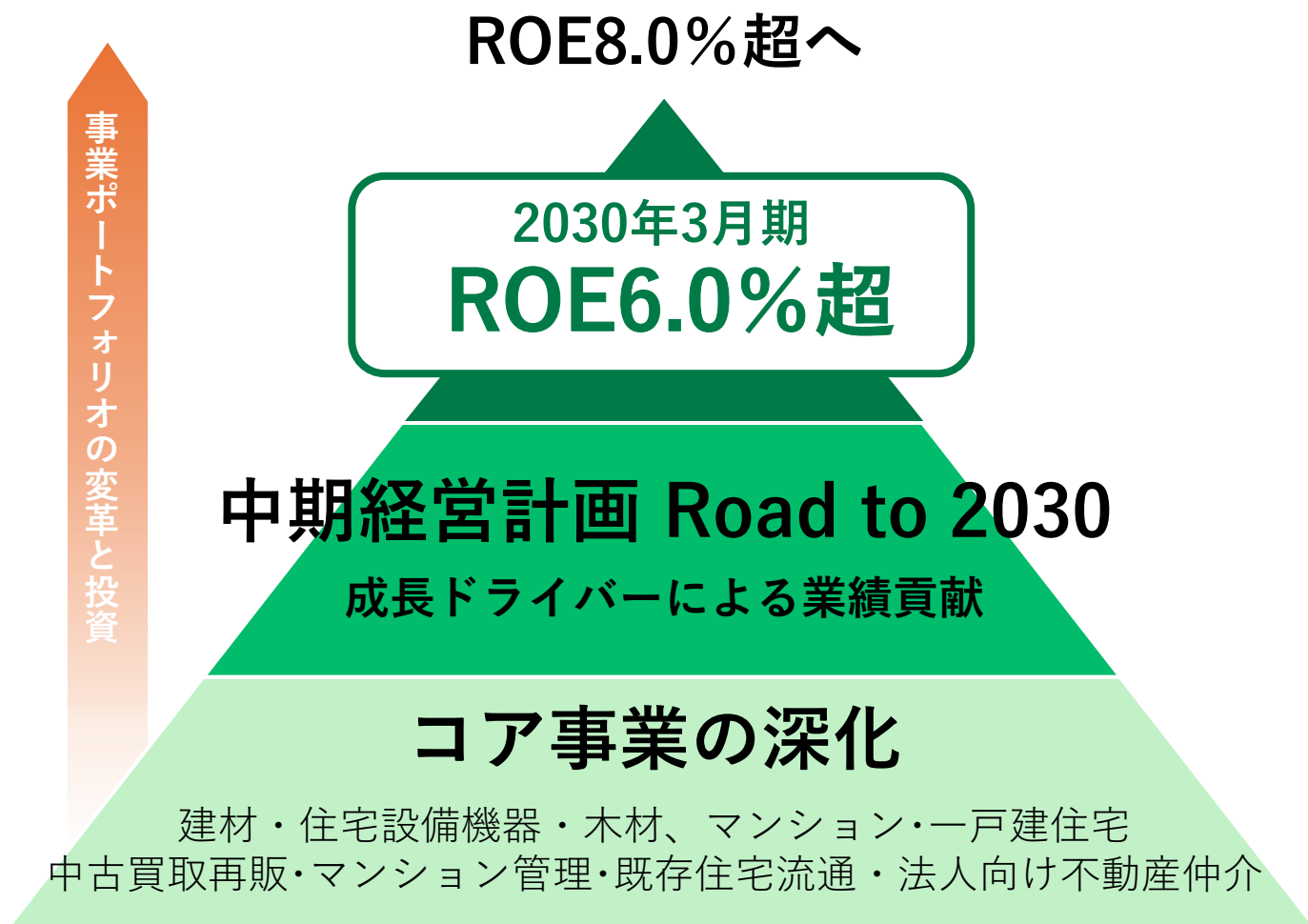
***Nice* ナイス株式会社**

(証券コード：8089)

2025年12月19日

1. 進捗報告

ROE 6.0%超に向けた取り組み



2030年3月期 財務目標

✓ 売上高	3,000億円
✓ 営業利益	75億円
✓ 親会社株主に帰属する当期純利益	45億円
✓ ROE	6.0%超
✓ EBITDA	100億円
✓ EBITDA（累積）	420億円
✓ ROA	2.0%以上

財務戦略

✓ 株主還元

累進配当 毎期7円の増配 ▶ 2030年計画：100円

株主優待 年2回 保有株式に応じQUOカード進呈

✓ キャッシュアロケーション

✓ バランスシートの改善

項目	実績			
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2025年9月30日
PBR	0.33倍	0.41倍	0.33倍	0.39倍
PER	4.25倍	5.11倍	6.52倍	7.4倍
ROE	8.1%	8.3%	5.3%	
自己資本比率	30.6%	32.8%	32.9%	
D/Eレシオ	0.97倍	0.77倍	0.75倍	
ROIC	4.9%	3.9%	3.4%	

2030年3月期
目標

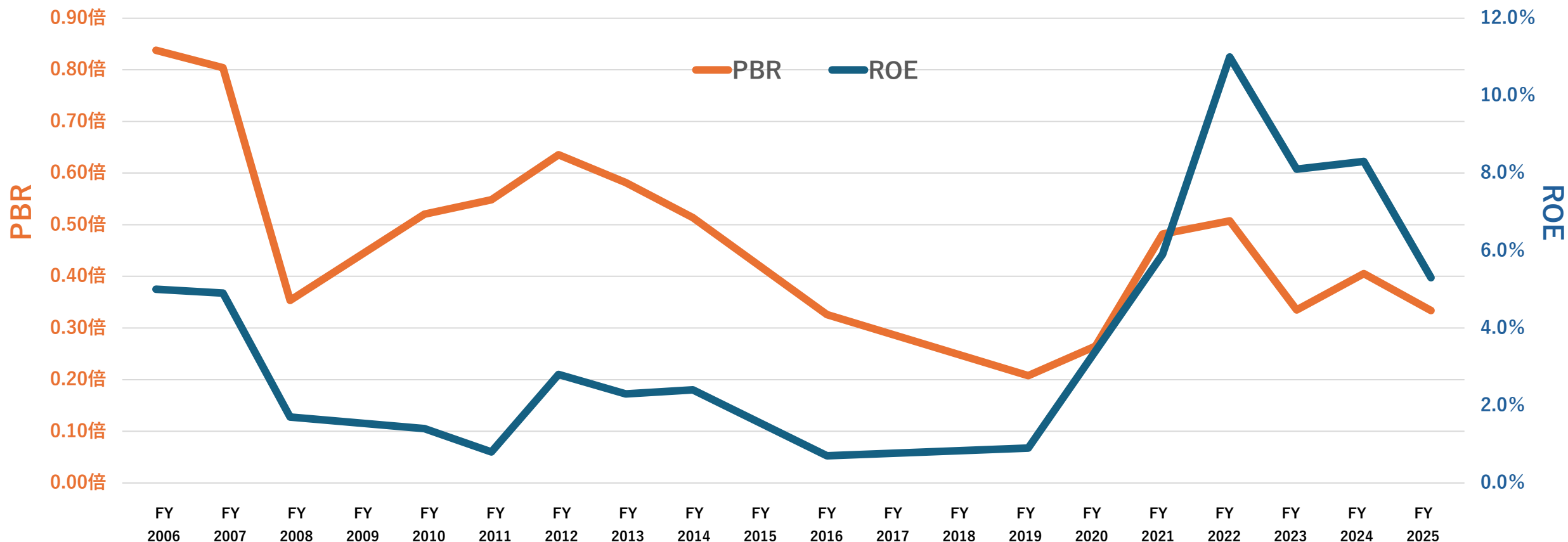


ROE 6.0%

2025年3月期のROEは5.3%となっており、引き続きROE向上への取り組みを推進し、株主資本コストを上回るROEの実現を通じて、PBRの改善を目指します。

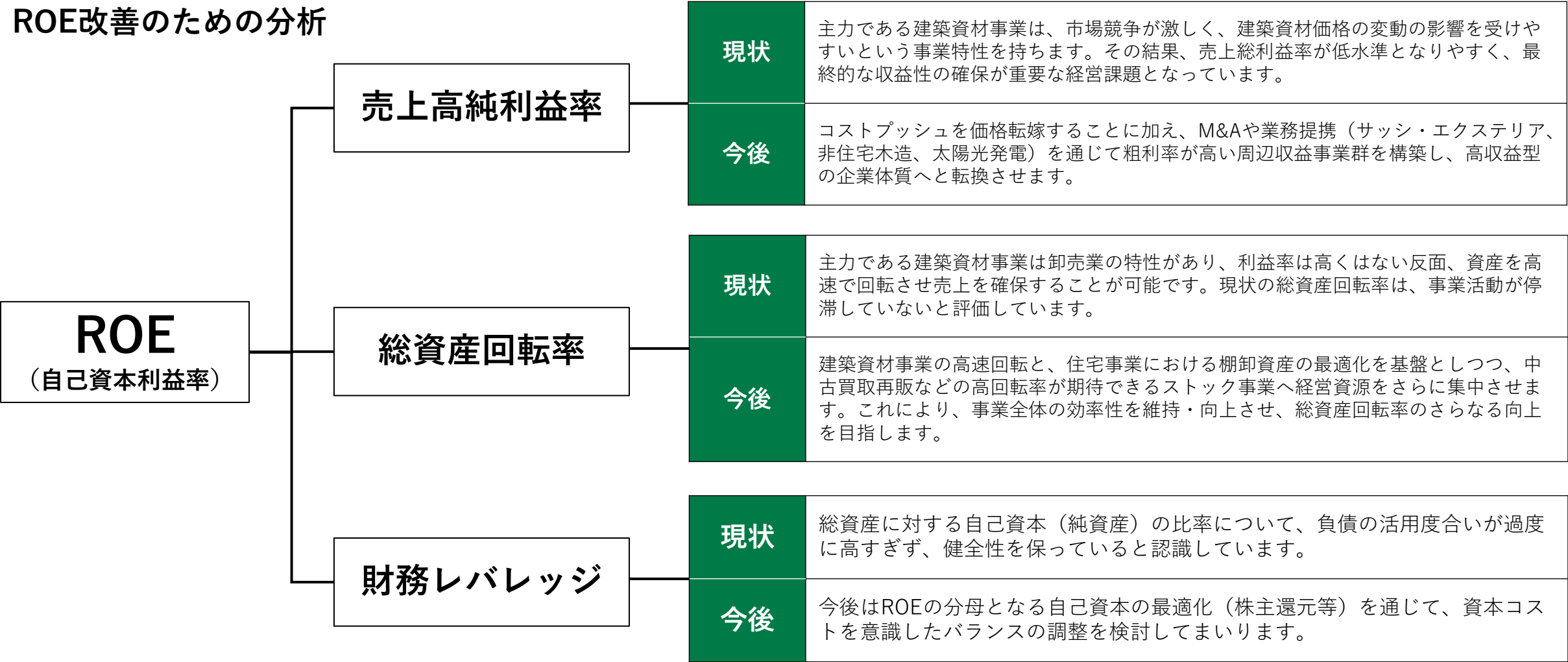
現状認識・進捗

2006年3月期に0.84倍となった以降、リーマンショックを経てPBRが低水準にとどまっています。
ROEは株主資本コストを下回る数値で推移しており、このことがPBRが低水準にとどまっている主因と認識しています。



現状認識・収益構造の分析

ROE改善のための分析



バランスシート改善

アプローチ	検討ポイント	期待する効果・PBR改善への繋がり
① 適切な現金保有水準の検討	・ 余剰現預金の使途に関する論点整理 （次期キャッシュアロケーション計画） ・ グループ全体のキャッシュマネジメント （滞留するキャッシュの有効活用）	純資産の効率化 ▶ ROE向上、株主還元強化による株価向上
② 低効率・低稼働資産の特定と対応策の検討	・ 政策保有株式の保有方針の検討 ・ 遊休不動産の売却 ・ 資産を持たないビジネスモデルの検討 （倉庫・工場・事務所・製造機械・車両・ITインフラ）	総資産の圧縮 ▶ ROE・ROA向上
③ キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善	・ 稼ぐ力の強化 ・ 資金回転速度の向上 ・ 現場社員の理解、改善に向けたモチベーション向上策検討	運転資本（資産）の効率化 ▶ ROE向上、FCF創出能力向上による企業価値向上
④ 事業ポートフォリオ・マネジメントの検討	・ 不採算事業の統廃合の検討 ・ ビジネスパートナーとの共創	純資産・資産の最適配分 ▶ ROE向上、成長期待による株価向上
⑤ 最適資本構成の検討	・ 企業価値を最大にする資本構成 （株主資本と負債の最適な組み合わせ）検討 ・ 安全性の確保	負債と純資産のバランス調整 ▶ EVA（経済的付加価値）向上、資本効率の最適化

(参考) 株主資本コスト・WACCの想定

※2025年5月14日開示「中期経営計画 Road to 2030 補足説明資料」より

株主資本コスト・WACCの想定

CAPMを使用して当社の株主資本コストを想定

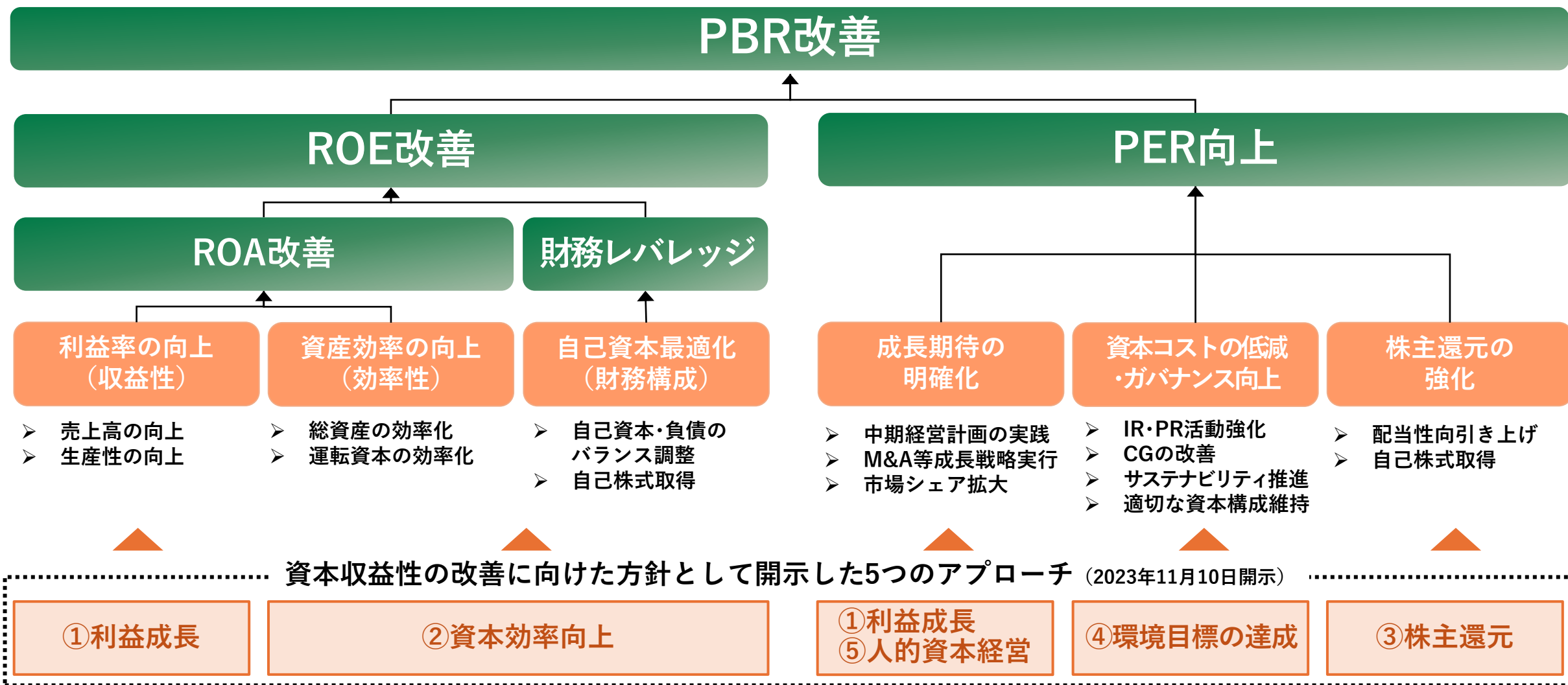
市場の期待リターンとの間に乖離があることを認識、ROEの向上を目指すとともに株主資本コストの低減に努める

リスクフリーレート 1.3～1.5% 10年国債利回り	+	β 0.7～0.75 同業種βや当社の5年週次βより	×	市場リスクプレミアム 5～6% 過去の株式市場利回り － リスクフリーレート	=	株主資本コスト 5～6% 参考値
---	---	---	---	--	---	--

WACCの想定

$\text{株主資本コスト} \times \frac{\text{株主資本}}{\text{株主資本} + \text{負債}} + \text{負債コスト} \times (1 - \text{実効税率}) \times \frac{\text{負債}}{\text{株主資本} + \text{負債}}$	=	WACC 2.3～3.4% 参考値
--	---	---

PBR改善に向けたロジックツリー



2023年11月10日開示「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」

資本収益性の改善に向けた方針として開示した5つのアプローチの実施状況

①利益成長

- ✓ 中期経営計画 Road to 2030策定
- ✓ M&A投資等、成長ドライバー推進

▶ **P.11**

②資本効率向上

- ✓ 事業ポートフォリオの最適化
- ✓ 遊休固定資産の入れ替え

▶ **P.15**

③株主還元

- ✓ 中間配当の実施、期末増配
- ✓ 累進配当の導入
- ✓ 株主優待制度の導入

▶ **P.16**

④環境目標の達成

- ✓ Scope1・2 カーボンニュートラルの達成
- ✓ 削減貢献量の創出

▶ **P.18**

⑤人的資本経営

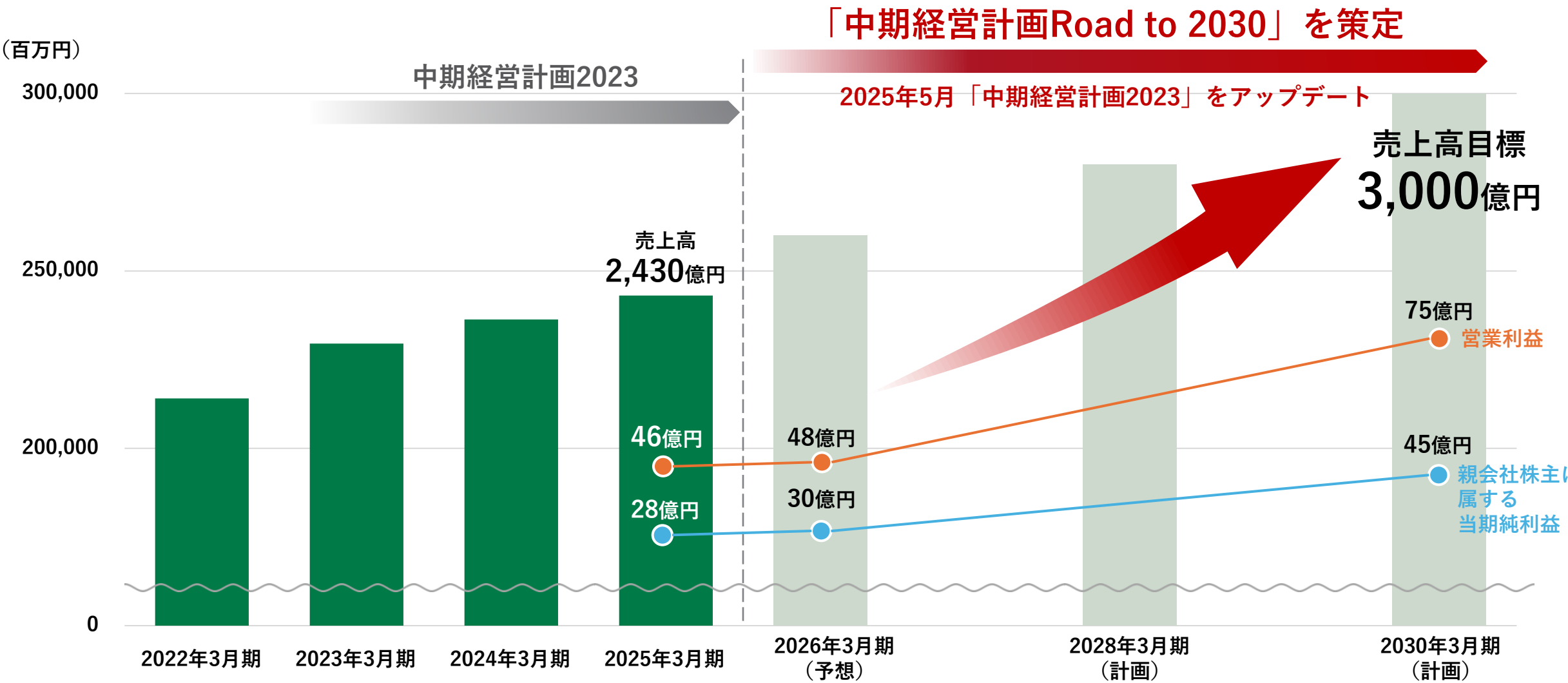
- ✓ 従業員エンゲージメント向上等
- ✓ 資格保有者数拡大
- ✓ ケイパビリティを高める組織づくり

▶ **P.21**

事業マテリアリティにおけるKPI

マテリアリティ	対象	主な指標	2025年3月期 実績	2030年3月期 目標	強化・拡大される主要な経営資本					
					社会 関係	知的	人的	製造	自然	財務
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	建築 資材	国産木材取扱材積	450,000m ³	750,000m ³	◎	○	○	○	◎	◎
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	建築 資材	エネルギー関連商品取扱量 (2025年3月期比)	基準年	200%	◎	○	○	○	◎	◎
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	建築 資材	木太郎ユーザー数 ナイスアドバンID数	700社 653ID	2,000社 3,000ID	◎	◎		○		○
木を生かしたレジリエンスな 住まいづくりの推進	住宅	【マンション】免震・強耐震構造採用比率 【一戸建住宅】構造材の国産木材比率	100% 100%	100% 100%	◎	◎	○	○	○	○
資源の有効活用に配慮した 既存住宅流通の促進	住宅	中古マンション買取再販戸数 マンション管理戸数 賃貸住宅管理戸数	152戸 68,338戸 7,814戸	500戸 100,000戸 10,000戸	◎	◎	○			◎
地域活性化への貢献	全社	地域活性化に資する取り組みの実施	7件	継続	◎	○			○	○
人的資本経営の推進	全社	エンゲージメントスコア（2024年3月比） 建築関連資格保有者数（建築士・施工管理技士等） キャリア採用人数	2.5ptUP 延べ1,162人 9人	10ptUP 延べ1,500人 2026年3月期～2030年3月期 累計 100人	○	○	◎			◎
グループガバナンスの深化	全社	重大なコンプライアンス違反件数 重大な労働災害発生件数	1件 0件	0件 0件		◎	◎			○
事業活動における環境負荷の低減	全社	自社排出量（Scope1・2）削減率	37%	50%					◎	○

改善に向けた方針の実行状況 ①利益成長



改善に向けた方針の実行状況 ①利益成長

成長ドライバーを通じた利益成長で

2030年3月期

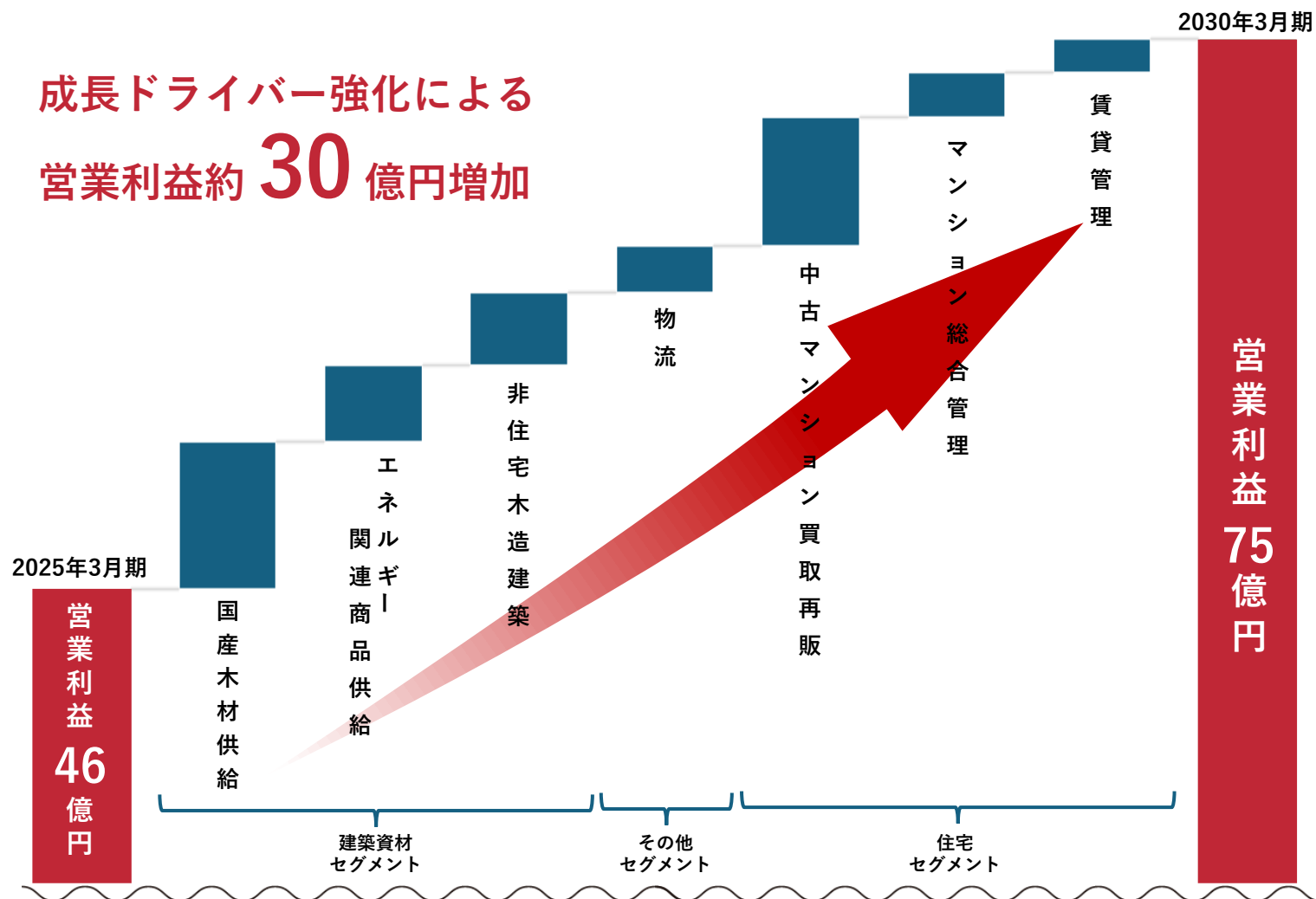
売上高 3,000億円

営業利益 75億円を目指す

7領域の成長ドライバーで30億円の営業利益増



成長ドライバー強化による
営業利益約 **30** 億円増加



《成長ドライバー 営業利益イメージ》

改善に向けた方針の実行状況 ①利益成長



成長ドライバー 《賃貸管理》

東京都足立区の賃貸管理会社

「株式会社新井商事ビル管理」の株式を取得

ナイスグループ賃貸管理戸数 約3,500戸増

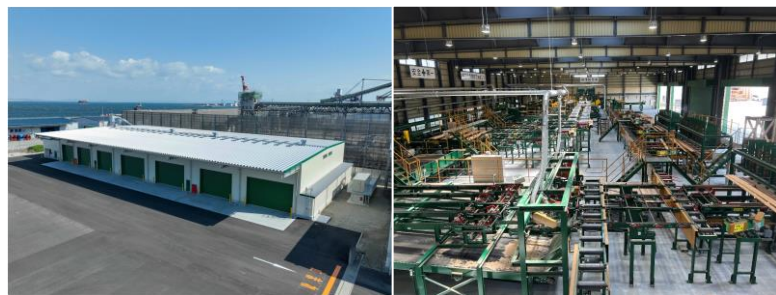
既存管理戸数
と合わせて…

約**11,000**戸超の管理体制

ストック事業の安定した収益・プラットフォームを基盤に、
周辺事業領域（売買仲介・一棟収益物件・買取再販・アパート建築）拡大を狙う

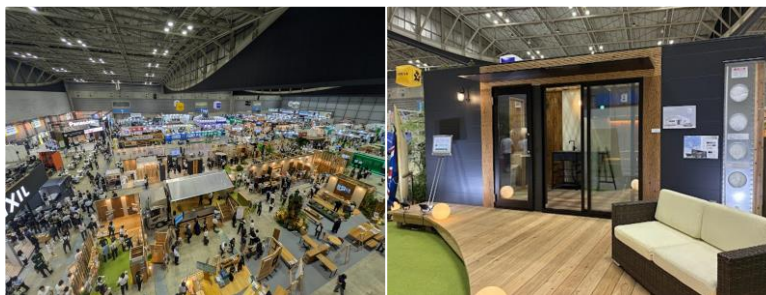
成長ドライバー 《国産木材の供給》

ウッドファースト(株) 第2工場竣工 年間90,000m³の原木消費量へ



成長ドライバー 《国産木材の供給・非住宅木造建築》

「木と暮らしの博覧会」開催 2日間で来場者7,887名



成長ドライバー 《中古マンション買取再販》

木質化リノベーションブランド「RIZ WOOD™」を発表



改善に向けた方針の実行状況 ②資本効率向上



2025年10月1日

スマートパワー株式会社を
ナイス株式会社に合併



太陽光発電システム等、エネルギー関連商品の販売促進



2026年4月1日

リナイス株式会社を
ナイス株式会社に合併予定



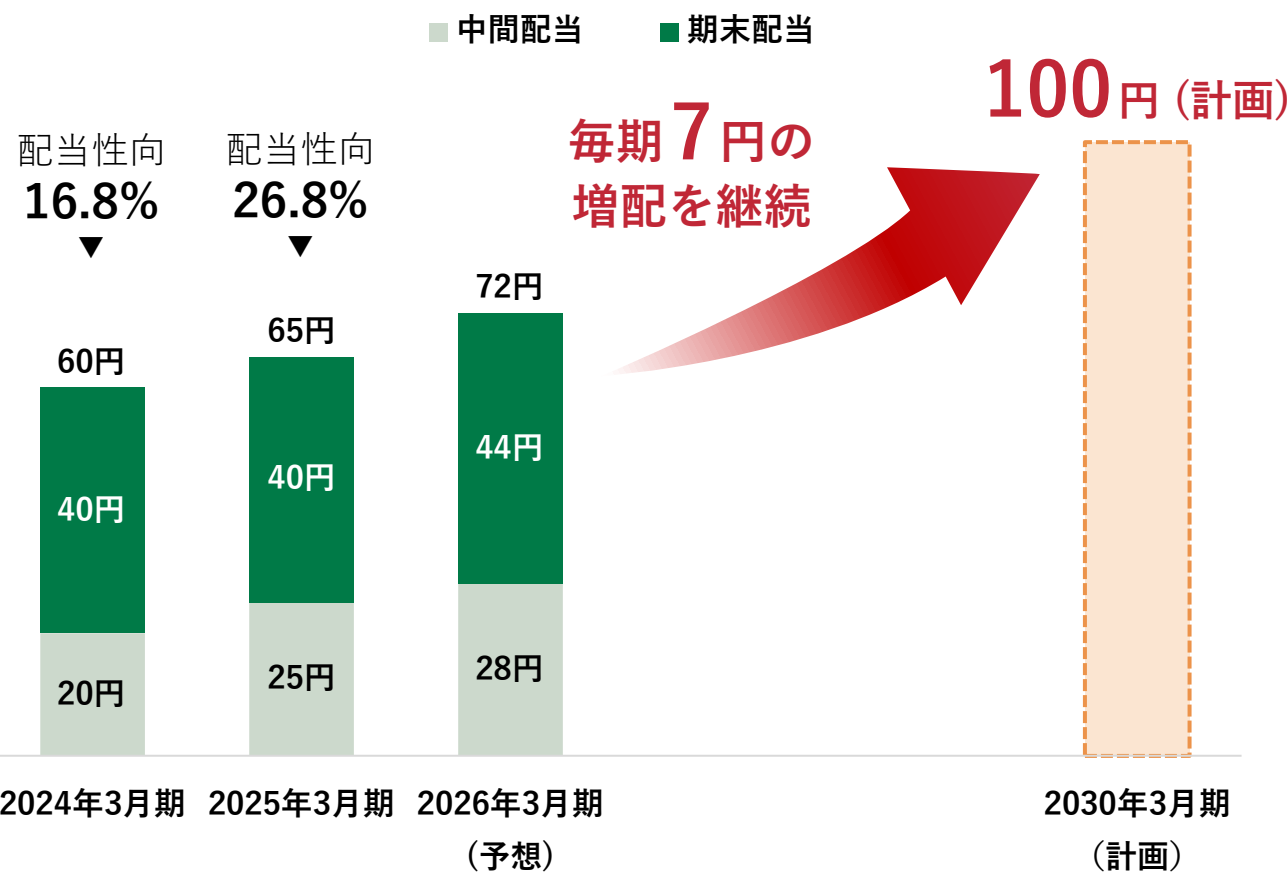
中古マンション買取再販事業の加速、推進

事業ポートフォリオの最適化により、経営資源の集約とマーケットに即応できる体制強化を実行

改善に向けた方針の実行状況 ③株主還元

中長期的な持続的成長を通じた累進配当を導入

2030年3月期まで毎期7円増配していく計画



株主優待制度

年に2回、株主優待を実施
保有株式数及び継続保有期間に応じて、以下のとおり緑の募金への寄付金付き「おもいやり」QUOカードを贈呈

保有株式数	継続保有期間	
	3年未満 ※	3年以上 ※
100株以上 300株未満	QUOカード 500円	QUOカード 1,000円
300株以上 500株未満	QUOカード 1,000円	QUOカード 2,000円
500株以上	QUOカード 1,500円	QUOカード 3,000円

※「継続保有期間」は、基準日（毎年3月末日及び9月末日）において、同一の株主番号で各区分の最小株式数（100株、300株及び500株）を下回ることなく株主名簿に継続して記載された期間とします。

年2回贈呈



改善に向けた方針の実行状況 ③株主還元

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	2028年3月期 (中計ベース・予想)
親会社株主に帰属する当期純利益	2,872百万円	3,000百万円	3,500百万円
剰余金の配当（総額）	771百万円	859百万円	—
剰余金の配当（1株当たり）	65円	72円	86円
連結配当性向	26.8%	28.5%	29.1%
株価	2025年 3月31日時点 1,582円	2025年 12月1日時点 1,814円	—
配当利回り	4.11%	3.97%	—

改善に向けた方針の実行状況 ④環境目標の達成

自社排出量（Scope1・2）の実績と目標

2025年3月期の自社排出量は、社有林の吸収量を下回ったことで、前期に引き続きカーボンマイナスを維持。

削減率については、基準となる2022年3月期比で37%の削減となり、当初掲げていた2026年3月期までに36%削減するという目標を1年早く達成。

削減貢献量の創出（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

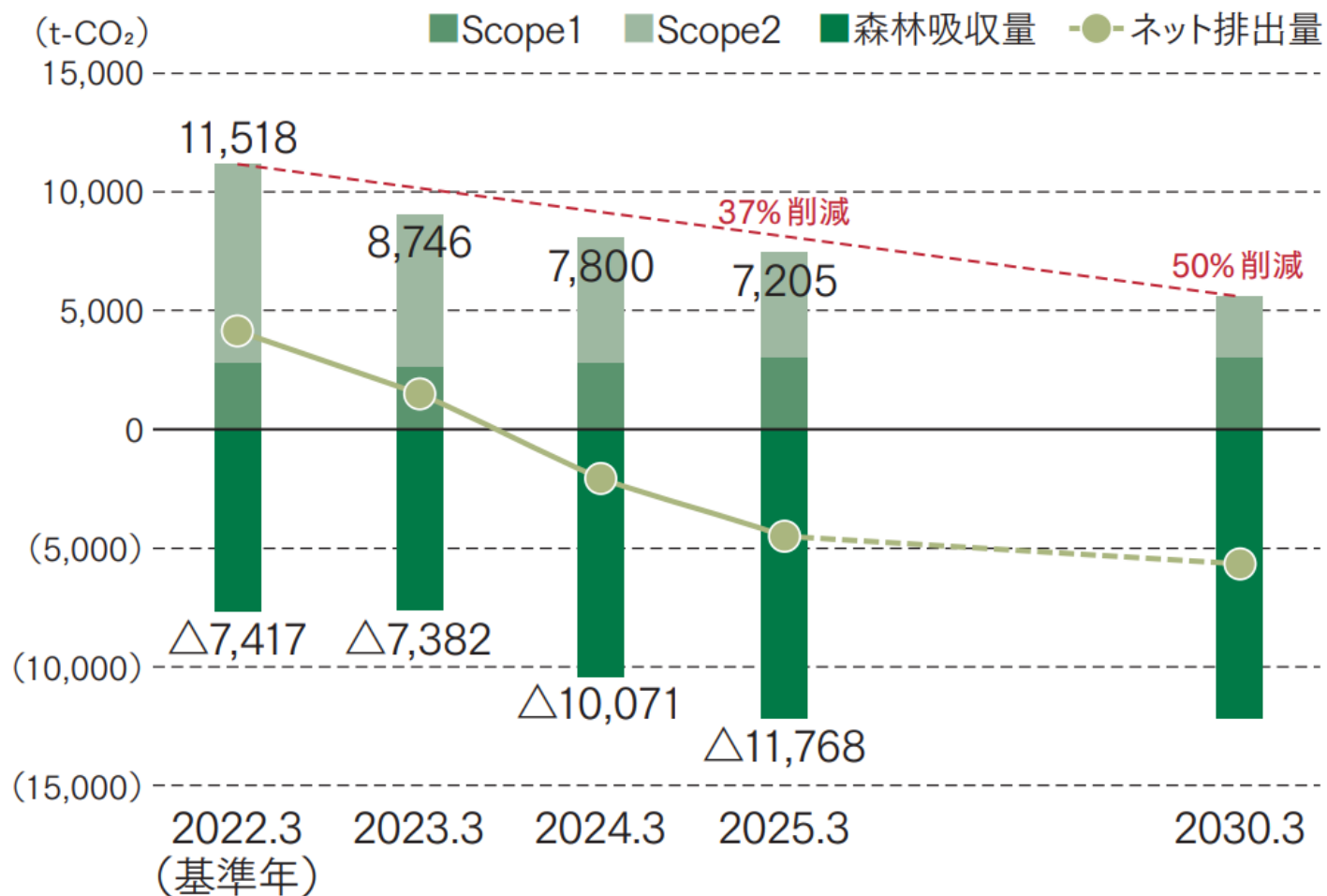


253,231 t-CO₂

自社太陽光発電施設による
CO₂排出量削減効果



5,546 t-CO₂



改善に向けた方針の実行状況 ④環境目標の達成

社有林「ナイスの森®」等の保全・育成を通じて、地球温暖化防止へ貢献

社有林総面積 **2428.4**ha

炭素貯蔵量 **910,803**t-CO₂

年間二酸化炭素吸収量 **11,768**t-CO₂



建築物木材利用促進協定（進捗） / 林野庁「『森の国・木の街』づくり宣言」参画



2023年5月、農林水産省とナイスグループ6社は「国産材の利用拡大に関する建築物木材利用促進協定」を締結しました。当グループは、森林育成から住宅供給までのサプライチェーンにおいて、全国ネットワークを生かし、建築物への国産材利用を推進。適切な再造林や普及活動にも取り組みます。

これにより、国産材の取扱量を2027年度に65.5万㎡（2022年度比163%）に引き上げることを目標としています。

これに関連し、林野庁の青山豊久長官（当時）をはじめとする22名の職員がナイスビルを視察しました。



2025年10月1日、林野庁が推進する「『森の国・木の街』づくり宣言」に賛同し、同制度に参画。

本制度は、建築物の木造化や、木材利用の効果の見える化に取り組むことを宣言した企業等を公表することを通じて、森林資源の循環利用を進め、地球温暖化の防止や地域の活性化を目指すものです。

当社は引き続き、住宅・建築物及び暮らし領域における木材利用の促進と、木材利用による炭素貯蔵効果等の見える化に取り組むことで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

改善に向けた方針の実行状況 ⑤人的資本経営

人的資本経営の推進

人材のポートフォリオを適時最適な状態に保つとともに、多様な人材が主体的・自律的に能力や個性を発揮できる環境を目指します

主な指標	実績	2030年3月期目標
エンゲージメントスコア (2025年3月時点 前期比)	2.5ptアップ	10ptアップ
建築関連資格保有者 (2025年3月31日現在)	延べ1,162名	延べ1,500名
キャリア採用人数 (2025年11月1日時点)	11名	合計100名 (2026 年3月期～2030 年3月期累計)

資格保有者数 (2025年3月31日時点)

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

取得を奨励している主要な資格	保有者数 (人)	取得を奨励している主要な資格	保有者数 (人)
宅地建物取引士	522	電気工事士 (第一種・第二種)	138
建築士 (一級・二級・構造設計)	221	管理業務主任者	228
建築施工管理技士 (一級・二級)	157	マンション管理士	34

改善に向けた方針の実行状況

⑤人的資本経営

ケイパビリティを高める組織づくり

- ✓ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン
- ✓タレントマネジメントシステム
- ✓高年齢者が生き生きと働ける職場環境づくり
- ✓健康経営



働きやすさの向上

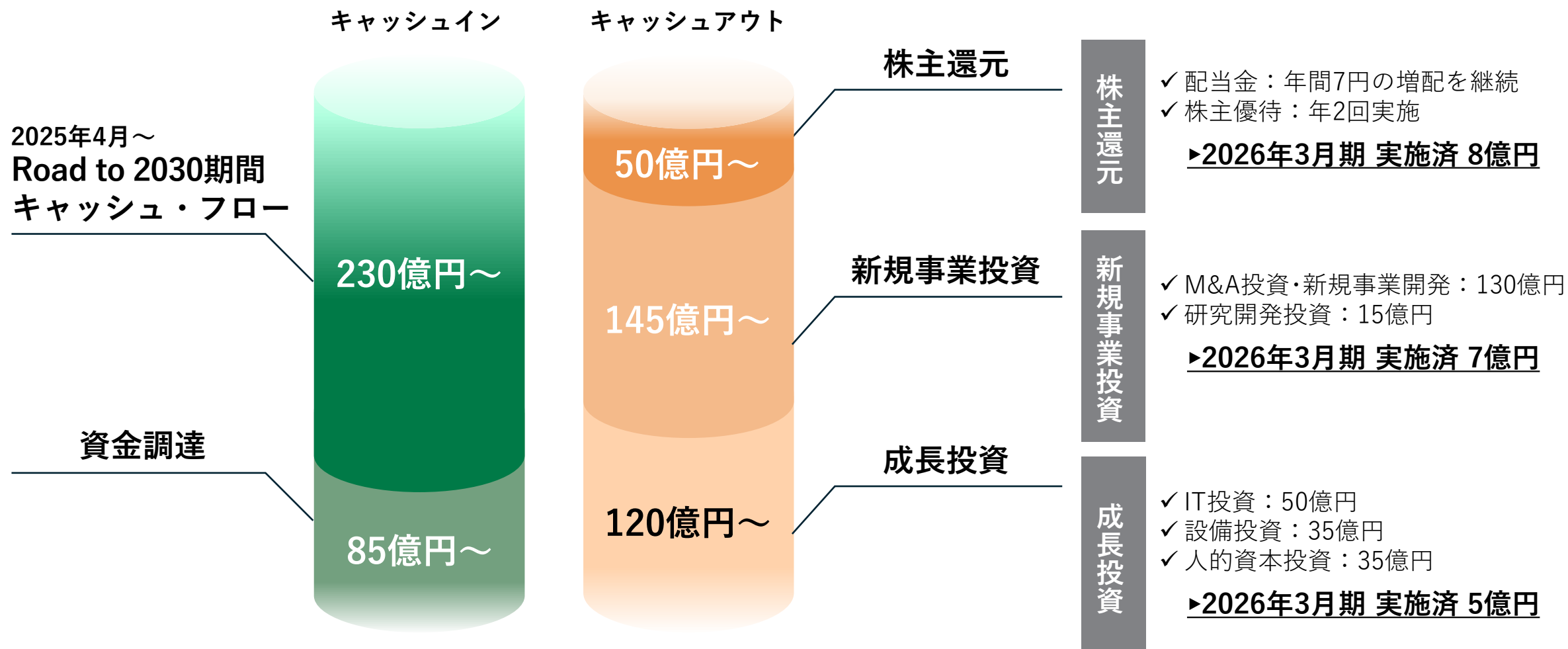
- ✓価値観やライフステージに合わせた柔軟な働き方
- ✓「ライフサポート休暇」制度でワークライフバランスを向上
- ✓LGBTQへの対応



組織づくりに関する指標／実績	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
女性従業員比率	27.1%	27.9%	30.1%
女性採用比率（新卒・キャリア）	43.8%	40.4%	39.0%
女性管理職比率	3.0%	3.0%	3.5%
男女間賃金差異（男性を100。全従業員）	58.9%	59.2%	60.8%
60歳以上従業員比率	7.0%	8.5%	11.2%

キャッシュ・アロケーションの実施状況

2025年12月19日現在



拠点最適化 実行状況

事業ポートフォリオ見直しのための再編成

「Road to 2030」成長ドライバー、コア事業の深化への投資と財務体質の強化を目的として再編。

北海道／苫小牧物流センター
2025年5月売却



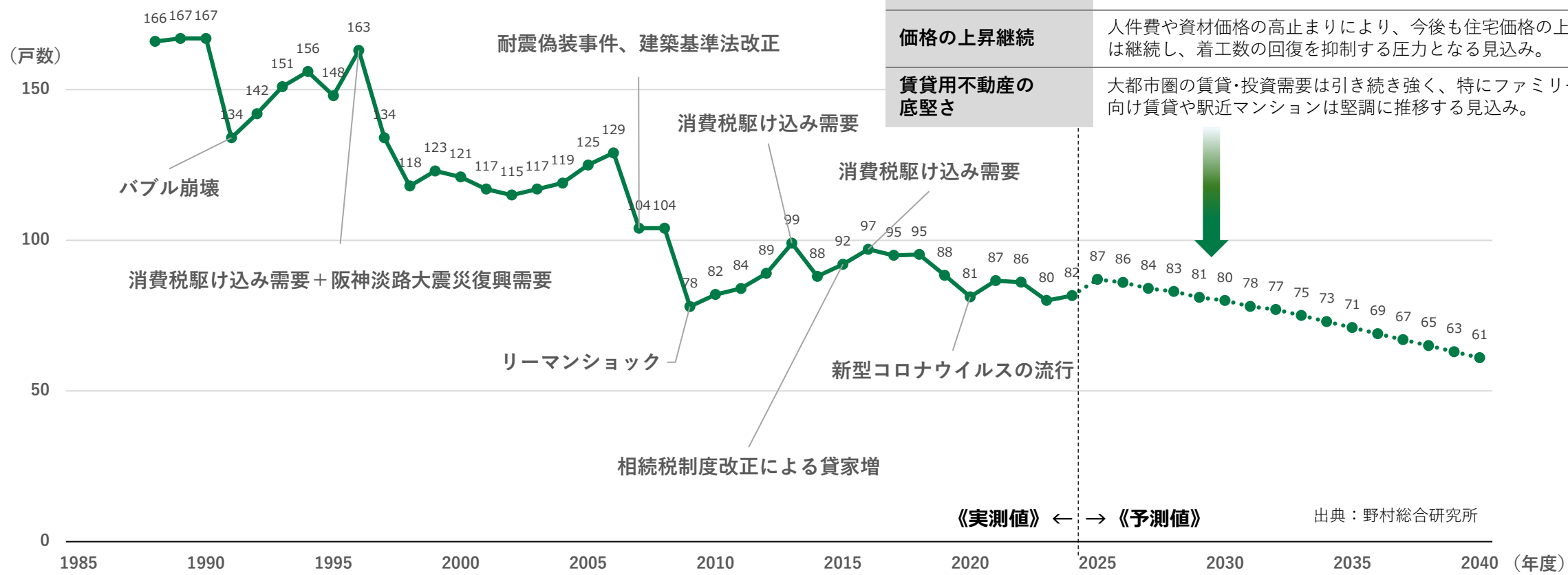
岩手県／花巻物流センター
売買契約中・2026年1月末決済予定



2. 外部環境の変化と成長戦略

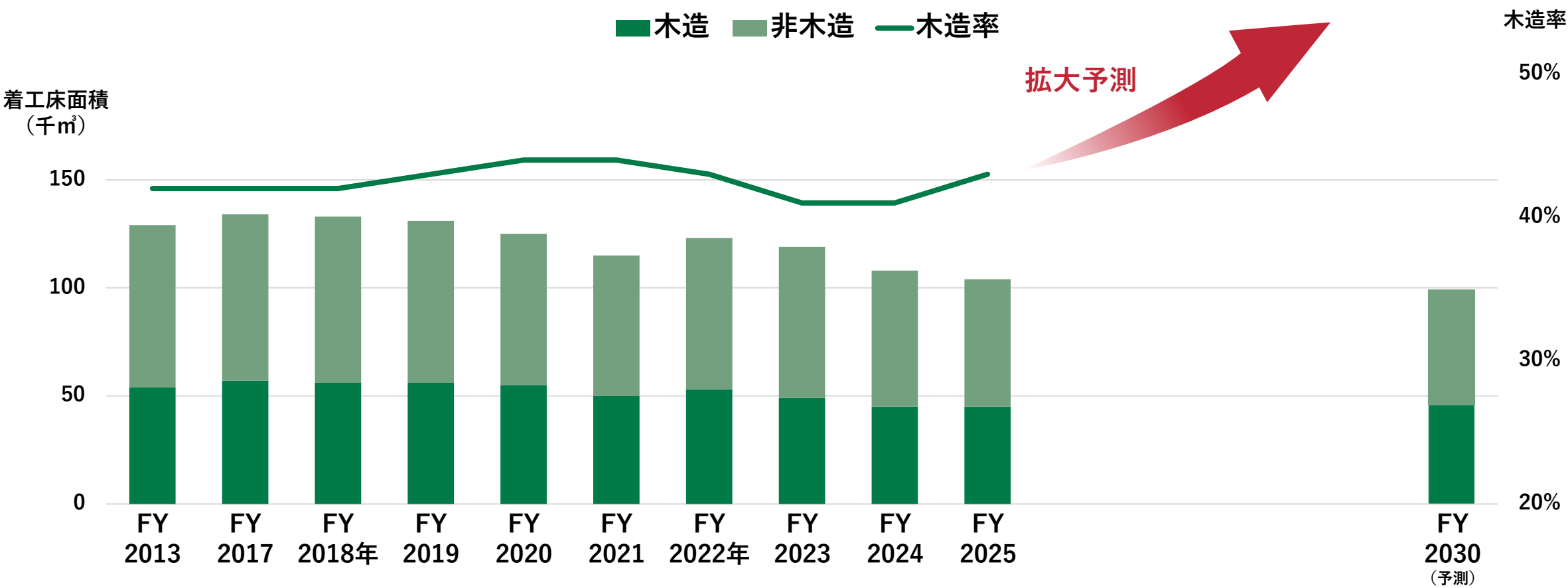
外部環境の変化と現状の課題認識

中長期的に減少が予測される新設住宅着工戸数



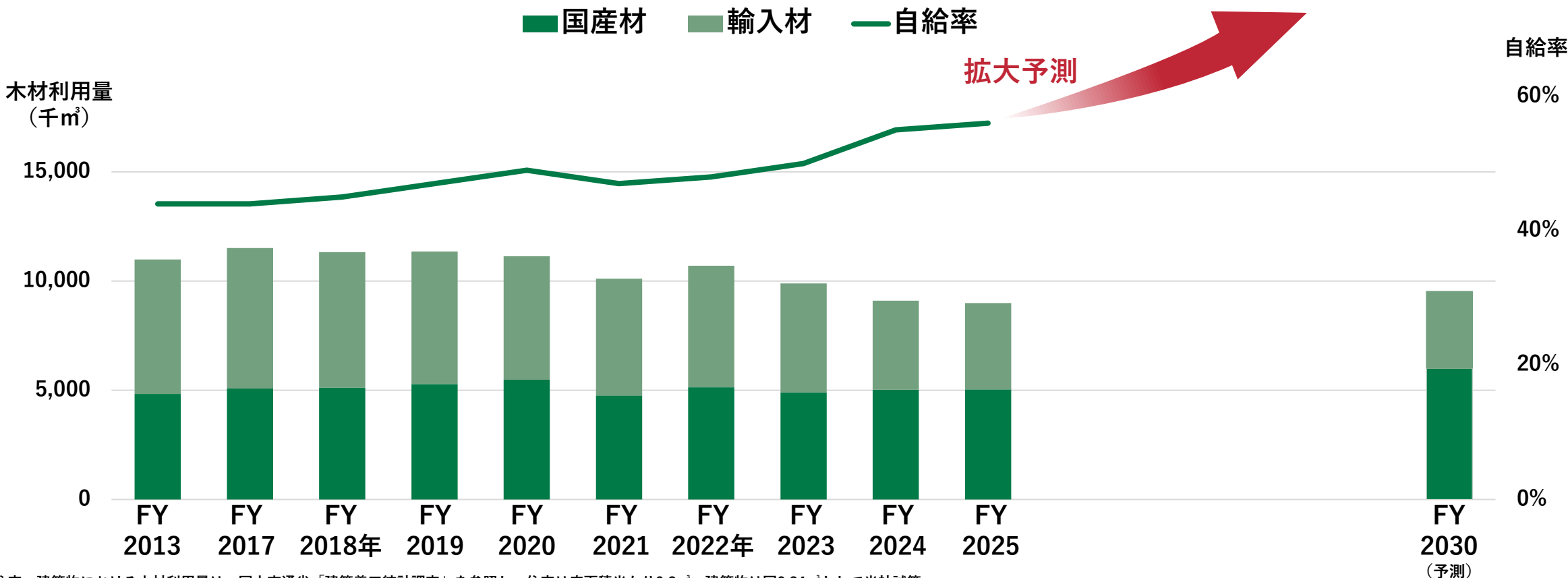
ポイント	概要
構造的な減少	少子高齢化・人口減少を背景に、中長期的には着工戸数は減少傾向が続く。
リフォーム・リノベーション需要	既存住宅の質の向上（耐震性/断熱性）や、空き家対策の強化により、新築以外の市場へのシフトが進む可能性が高まる。
価格の上昇継続	人件費や資材価格の高止まりにより、今後も住宅価格の上昇は継続し、着工数の回復を抑制する圧力となる見込み。
賃貸用不動産の底堅さ	大都市圏の賃貸・投資需要は引き続き強く、特にファミリー向け賃貸や駅近マンションは堅調に推移する見込み。

木造建築物：着工床面積の推移（木造・非木造）



※出典：国土交通省「建築着工統計調査」より当社作成。なお、2030年3月期は当社予測

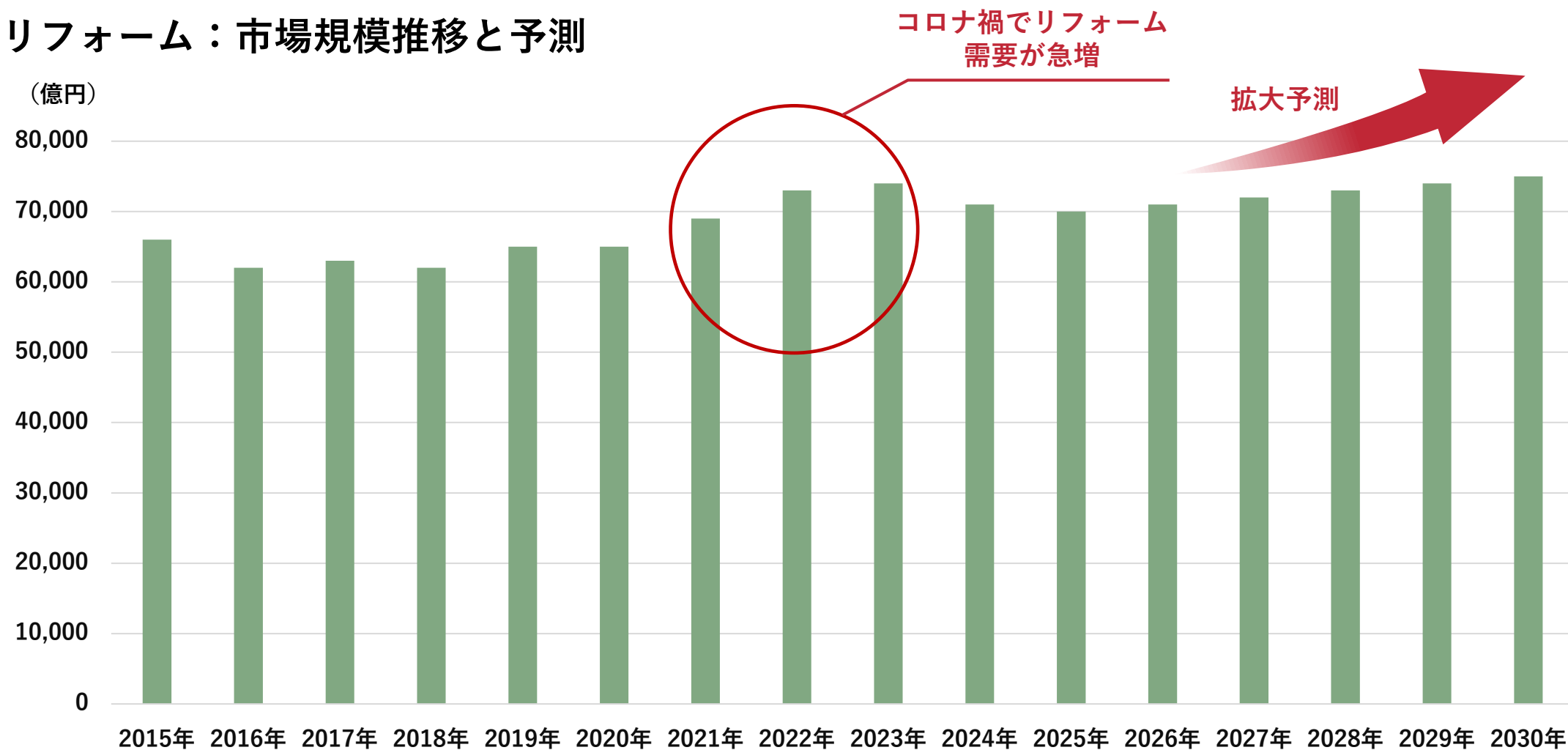
国産木材：住宅・建築物における木材利用量の推計



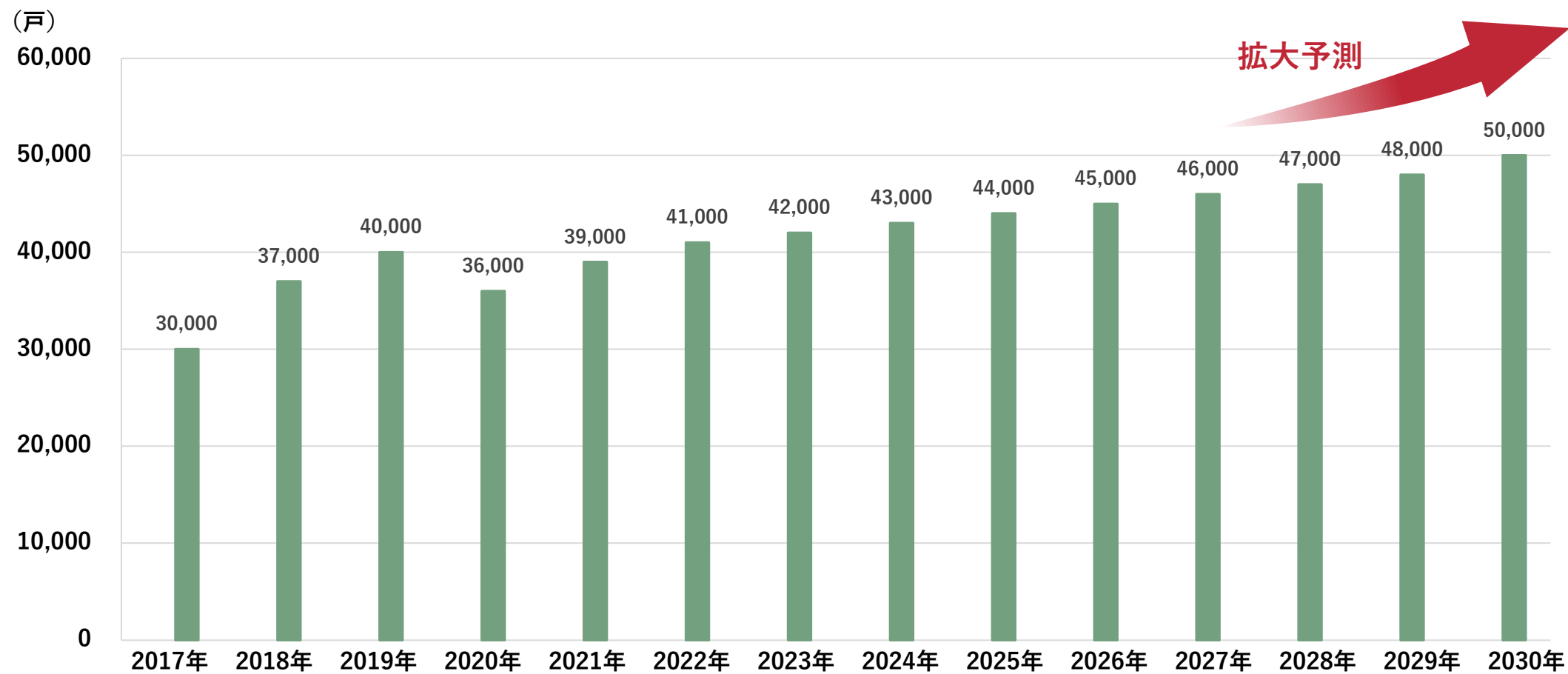
※住宅・建築物における木材利用量は、国土交通省「建築着工統計調査」を参照し、住宅は床面積当たり0.2㎡、建築物は同0.24㎡として当社試算
※国産材・輸入材の利用量は、林野庁「木材需給表」の製材用材・合板用材の自給率を参照して当社試算。2030年3月期の国産材・輸入材の利用量は、林野庁「森林・林業基本計画」内の「用途別の利用量の目標」における自給率を参照し当社試算



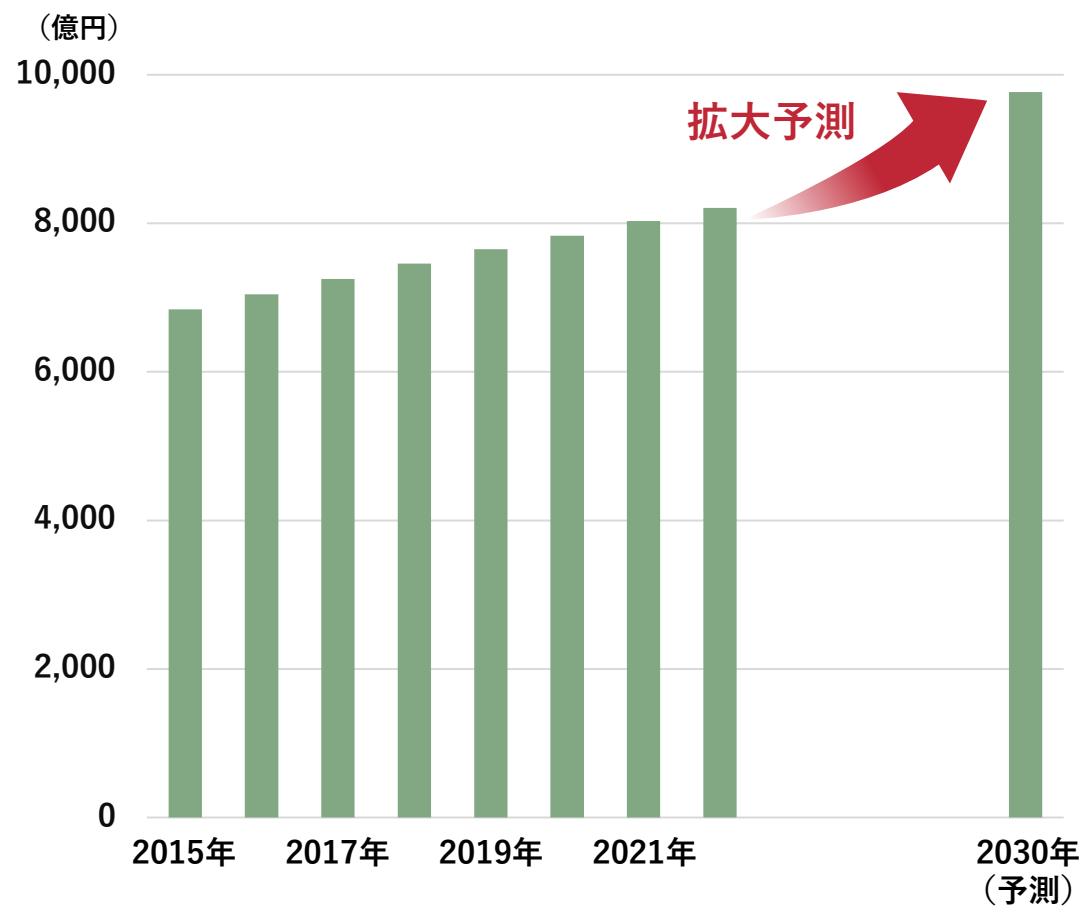
■ リフォーム：市場規模推移と予測



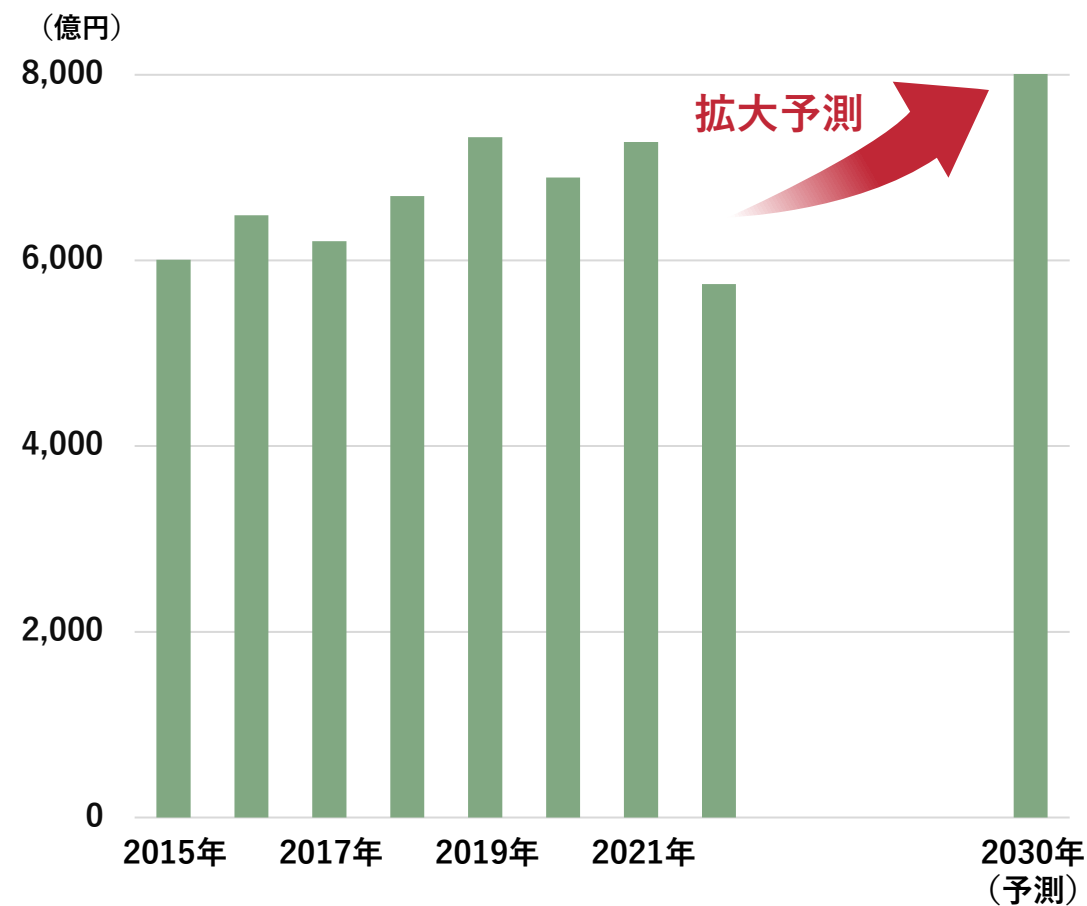
■ 中古住宅買取再販：市場規模推移と予測



マンション管理費：市場規模推移・予測



共用部修繕工事：市場規模推移・予測



外部環境を踏まえたナイスグループの競争優位性と成長戦略

経営資本

マテリアリティ

事業の競争優位性

中計：成長ドライバー

《社会関係資本》
ステークホルダーとの
信頼関係

《知的資本》
イノベーションの創出

《人的資本》
専門性の高い人材

《製造資本》
安定供給体制

《自然資本》
脱炭素社会実現
への貢献

《財務資本》
財務基盤

ナイスの強み

01

安定的な供給体制と
豊富な顧客基盤

02

専門性の高い人材と
イノベーション力

03

木材活用による
脱炭素社会への貢献

- ①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
- ②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
- ③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
- ④木を生かしたレジリエンスな
住まいづくりの推進
- ⑤有効活用に配慮した
既存住宅流通の促進
- ⑥地域活性化への貢献
- ⑦人的資本経営の推進
- ⑧グループガバナンスの深化
- ⑨事業活動における環境負荷の低減

建築資材

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・木質化提案機能
木質化の研究開発

住宅

都市力の高い戦略エリア
戦略エリアにおける豊富な顧客基盤
横浜エリアのグループシナジー
命と暮らしを守る住まいづくり
国産木材の活用

超・新築

超・物流

超・領域

成長ドライバーを軸とした業績貢献

超・新築

国産木材
の供給

超・新築

非住宅
木造建築

超・物流

エネルギー
関連商品の
供給

超・領域

無垢国産材
コンポーネント
展開

超・新築

賃貸管理

超・新築

マンション
総合管理

超・新築

中古
マンション
買取再販

超・物流

物流

超・領域

木造建築業界
流通プラット
フォーム

今期 成長ドライバーに関する主な取り組み



今期 成長ドライバーに関する主な取り組み



参考) 前期 M&A事例の検証 (セレックスホールディングス株式会社 株式取得後の実績)

2024年8月 セレックスホールディングス株式会社の株式を取得



2025年4月～9月までの業績報告

- 売上高 90.0億円
- 営業利益 4.0億円
- 経常利益 4.4億円



のれん償却額以上の営業利益を計上

➡ 今後、サッシ販売等におけるナイス株式会社 建築資材事業とのシナジーを推進

3. 資本市場との対話／TOPメッセージ

資本市場との対話について 1/2（投資家との主な対話について）

テーマ	主要な質問	回答のポイント
1. 事業概要・収益構造	建築資材・住宅両事業の関係性、 またそれぞれの事業の強みと商流	当社は、BtoBの建築資材事業の流通と、BtoCの住宅事業（マンション、一戸建住宅、不動産仲介等）を複合的に展開しており、個々の事業には競合がいるものの、同じ組み合わせで事業展開している企業は見当たらず、これが最大のユニークさと競争優位性です。 建築資材事業の最大の強みは約4600社を超える仕入先メーカー様と、約4000社を超える販売先とのネットワークと安定供給力にあります。住宅事業（BtoC）でエンドユーザーと直接触れ合うことで、住宅購入トレンドや購買層、総額などの最新知見をいち早く察知でき、この知見を資材流通事業の取引先である工務店やビルダーにフィードバックし、流行の住宅づくりに最適な材料をご提案できます。
2. 成長戦略・注力事業	①今後、インパクトが大きい成長ドライバー、注力している事業とその収益性 ②中期経営計画2023の目標遅延要因	①成長ドライバーとして7つの領域を掲げていますが、建築資材事業においては、国産木材やエネルギー関連商品の供給、非住宅木造建築、物流等に注力します。住宅事業では、中古マンション買取再販事業が、資金回転が速くインパクトが大きい成長ドライバーと認識しています。また、賃貸管理事業、マンション管理事業は安定的で収益性が非常に高く注力したいと考えています。 ②中期経営計画2023の目標遅延は、木材価格の想定外の動き（ウッドショック）や、システム開発のプロジェクト見直しの影響が大きいと考えており、本年5月に改めて『中期経営計画Road to 2030』を開示いたしました。
3. 業績・市況 ・リスク管理	①木材市況の不安定さへの対応、 資材事業の利益率低下要因 ②不動産の仕入れ/在庫リスク管理、 仕掛販売用不動産の水準	①木材市況の不安定さに対し、為替の影響を受けにくい国産材の取り扱いを強化しています。利益率低下は、輸入材相場の軟調、M&Aのれん償却、物流費増加が影響。 ②新築マンション供給は売上比率と戸数をコントロールし、リスクを回避しています。仕掛販売用不動産は、過去ピーク時と比較し、中計通り順調に進捗。在庫リスクは、早期販売により新築マンションの完成在庫はゼロとなっており、適切に管理できていると考えています。

資本市場との対話について 2/2（投資家との主な対話について）

テーマ	主要な質問	回答のポイント
4. 資本政策・株主還元	①株主還元の方針 ②利益率改善に向けた課題	①累進配当を導入し、毎期7円増配を目指し2030年3月期に100円配当を計画。また、2024年より株主優待制度を導入し、保有株数・期間に応じてクオカードを進呈しています。 ②輸入材相場の軟調、M&Aのれん償却、物流費増加が利益率を圧迫しており、これに対し、為替の影響を受けにくい国産材の取り扱い等を強化中です。
5. PBR改善	PBRが1.0倍を下回っている。 その要因の分析と今後の対策。	①IR活動の強化による対話深化：当社の”ユニークだが分かりづらい事業構造”（コングロマリット・ディスカウントの可能性）が少なからず影響しているのではないかと認識しています。IR活動の強化を通じて、市場との対話を深め、事業理解を促します。 ②収益構造の安定化：期末（第4四半期）に新築物件の引渡しが集中することで、中間期の営業利益が出にくい傾向があり、収益への期待感や安心感を損なっていました。今後は引渡し時期の平準化を進め、安定的に収益が上がる体制を確保します。 ③収益性向上と資本効率の改善：収益性の拡大が不可欠であり、現在の中期経営計画を確実に実行します。資本コストを考慮した経営を行い、企業価値の向上を図ります。 ④株主還元の実行：株価への影響も大きい株主還元方針を確実に実行します。累進配当を打ち出し、中期経営計画期間中（2030年まで）は毎期7円の増配を目指し、2030年には配当金100円を計画しています。
6. ESG・環境貢献	森林を多数保有することによる優位性と 環境貢献度	循環型サプライチェーンを自社グループ内で構築できている点が強みです。徳島県・香川県などと「建築物木材利用促進協定」を締結し、自治体連携において信頼を構築。全国2,428ヘクタールの社有林を通じて、年間約11,000トンのCO2を吸収し、カーボンマイナスの状態を2期連続で維持しています。

すべてのステークホルダーの皆さまへ

「成長と進化」で 更なる企業価値の向上に努めてまいります

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、持続的な成長により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、社長として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を通じた事業活動を通じて、すべての人びとのあふれる笑顔を作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。

代表取締役社長 津戸 裕徳



チャレンジング

プロとして自己研鑽を忘れず
主体性を持って仕事に取り組み
失敗を恐れず挑戦していく

誠実

お客様と真摯に向き合い
全てのステークホルダーから
信頼される
木の、暮らしの
プロフェSSIONAL

親しみやすい

常にお客様に寄り添い
素材としての木と
人々の暮らしを支える
ファーストコールカンパニー

すこやかな

人として、会社として
健全であり、皆様の豊かな
暮らしを実現し
持続可能な社会に貢献する

あたたかい

お客様を、ステークホルダーを、
そして社会全体を明るく照らす
笑顔があふれる会社

お客様に信頼される
誠実で積極的な仕事への姿勢と
周囲を明るく照らす
あたたかさを持った組織に

木を知り、 暮らしを支える。

木のそばに人がいて、
休むという字になるように。
木と人の安らぎは、切り離せないのかもしれない。
だからNICEはずっと木と人の間にいる。

まっすぐであること。

生命を守りぬく強さを持つこと。
それ以上の優しさで包むこと。
建築資材会社として木に学んできたそれらの思いを、
住宅会社として住まいづくりに活かしながら、
安らぎのある暮らしを支えてきた。
だから、暮らす人の「ああ、ほっとする」と笑う顔が、
何よりもうれしい。

NICEは、これからも、木を育て、木と育っていく。
この国の暮らしを支える大樹になることを目指して。
その木の下で、木漏れ日のなかで、
人々が人生を楽しむ姿を思い描きながら。



NICE ナイス株式会社

彩りある未来を、樹とともに

Nice ナイス

[お問合せ] 管理本部 IR部

tel : 045(521)6111 mail : ir@nice.co.jp