# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

## ～ アップデート版 ～

ナイス株式会社

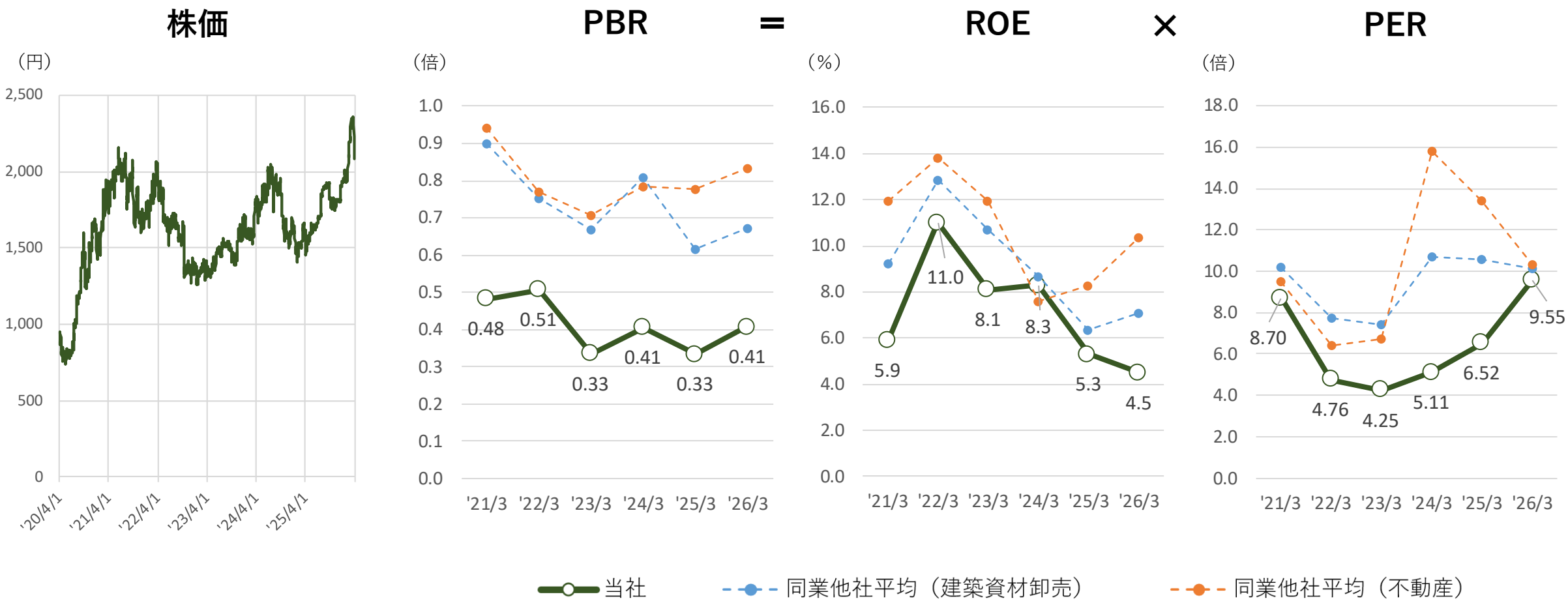
（証券コード：8089）

**2026年11月13日**

この説明資料には将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。
将来予測にはリスクや不確定な要因などが含まれており、実際の成果や業績は予想と異なる可能性があります。

# 【PBR改善に向けた取り組み】資本効率と市場評価の推移

- 株価は「中期経営計画 Road to 2030」を発表した2025年5月以降上昇基調
- PBRは同業他社を下回る水準で推移
- PERは同水準まで回復したものの、低下傾向にあるROEの改善が引き続き課題



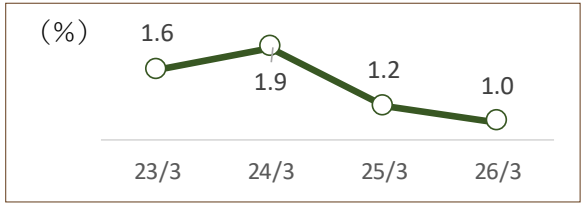
# 【PBR改善に向けた取り組み】資本効率改善と市場評価向上に向けた施策

▌CAPMによる株主資本コストを6.5%～7.5%と認識。早期の「ROE 8.0%超」達成を経営上の最重要課題と位置づけ

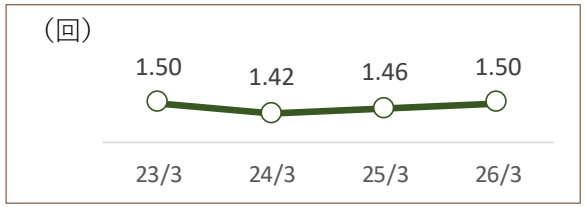
▌「中期経営計画Road to 2030」の利益計画をベースラインとしつつ、追加の資本効率改善策により達成ペースの加速を図る

ROE

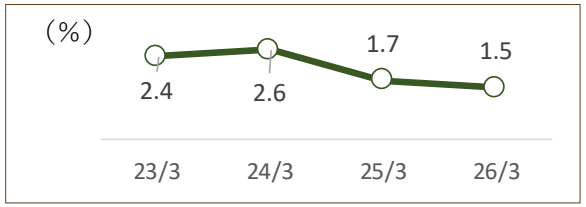
**売上高純利益率**



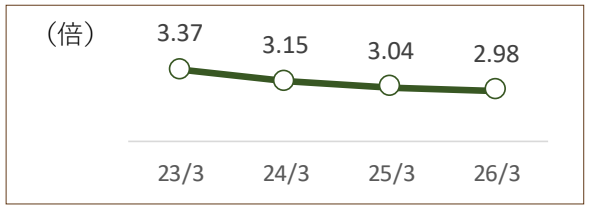

**総資産回転率**



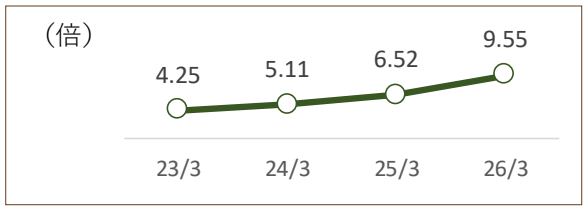

**ROA**




**財務レバレッジ**




PER




**【利益成長の取り組み】**
- 成長市場へのリソース重点配分
- 高粗利領域へのシフト・価格転嫁
- 不採算拠点の撤退・再編
- DX・AI活用による業務効率化、販管費率の抑制

**→現行中期経営計画目標（ROE6.0%超）の達成前倒し、および早期のROE8.0%超定着に向けた以下の施策を推進**

**【事業回転率向上】**
- 高回転の中古マンション買取再販を拡大
  リノベーション工事完了前の販売着手
- 販売用不動産の仕入れを拡大しつつ、総資産回転率1.5回を維持

**【バランスシートの改善】**
- 政策保有株式売却　約30億円
- 遊休不動産の売却　約30億円

**【有利子負債活用・株主還元】**
- 外部資金の有効活用
- 自己株式取得　約30億円
- 毎期7円増配（計画）

**【IR活動・投資家との対話】**
- 積極的なIR活動、投資家との対話等を通じて、当社の成長戦略や資本政策への理解を促進
- 資本市場からの適正な評価獲得

# 【利益成長の取り組み】「中期経営計画 Road to 2030」の進捗状況

- 2026年3月期は過去最高売上を更新、2027年3月期は増収増益を見込む
- 想定株主資本コスト（6.5%～7.5%）の上昇を受け、現行中期経営計画目標（6.0%超）を超える「ROE 8.0%超」を視野に
- 現行中期経営計画の着実な遂行に加え、追加施策の実行により営業利益80億円・ROE 8.0%超の前倒し実現を図る

| | 2025年3月期<br>実績 | 2026年3月期<br>実績 | 2027年3月期<br>予想 | 2028年3月期<br>計画 | 2030年3月期<br>計画 | ROE8.0%超<br>早期達成<br>ターゲット※ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,430億円 | 2,591億円 | 2,700億円 | 2,800億円 | 3,000億円 | 3,000億円 |
| 営業利益 | 46億円 | 53億円 | 57億円 | 65億円 | 75億円 | 80億円 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 28億円 | 25億円 | 32億円 | 35億円 | 45億円 | 50億円 |
| ROE | 5.3% | 4.5% | 5.3% | 6.0%超 | | 8.0%超 |
| EBITDA | 66億円 | 79億円 | 83億円 | 90億円 | 100億円 | 100億円 |
| EBITDA（累積） | ― | 79億円 | 162億円 | 230億円 | 420億円 | ― |
| ROA | 1.7% | 1.5% | 1.8% | 2.0%超 | | 2.0%超 |

※2028年3月期・2030年3月期の計画数値は現行中計「Road to 2030」の数値を据え置いております。右列「早期達成ターゲット」は、資本コスト上昇に対応した追加施策群（P.3、P.5記載）の実行により、中計期間中における早期実現を目指す社内ターゲット水準です。

# 【利益成長の取り組み】成長ドライバーによる利益成長

- 7つの成長ドライバーおよびDX推進へ経営資源を重点配分
- 成長施策の加速により営業利益80億円の早期達成を図り、資本コストを上回る収益基盤を確立する

2025年3月期 ➡ 2030年3月期

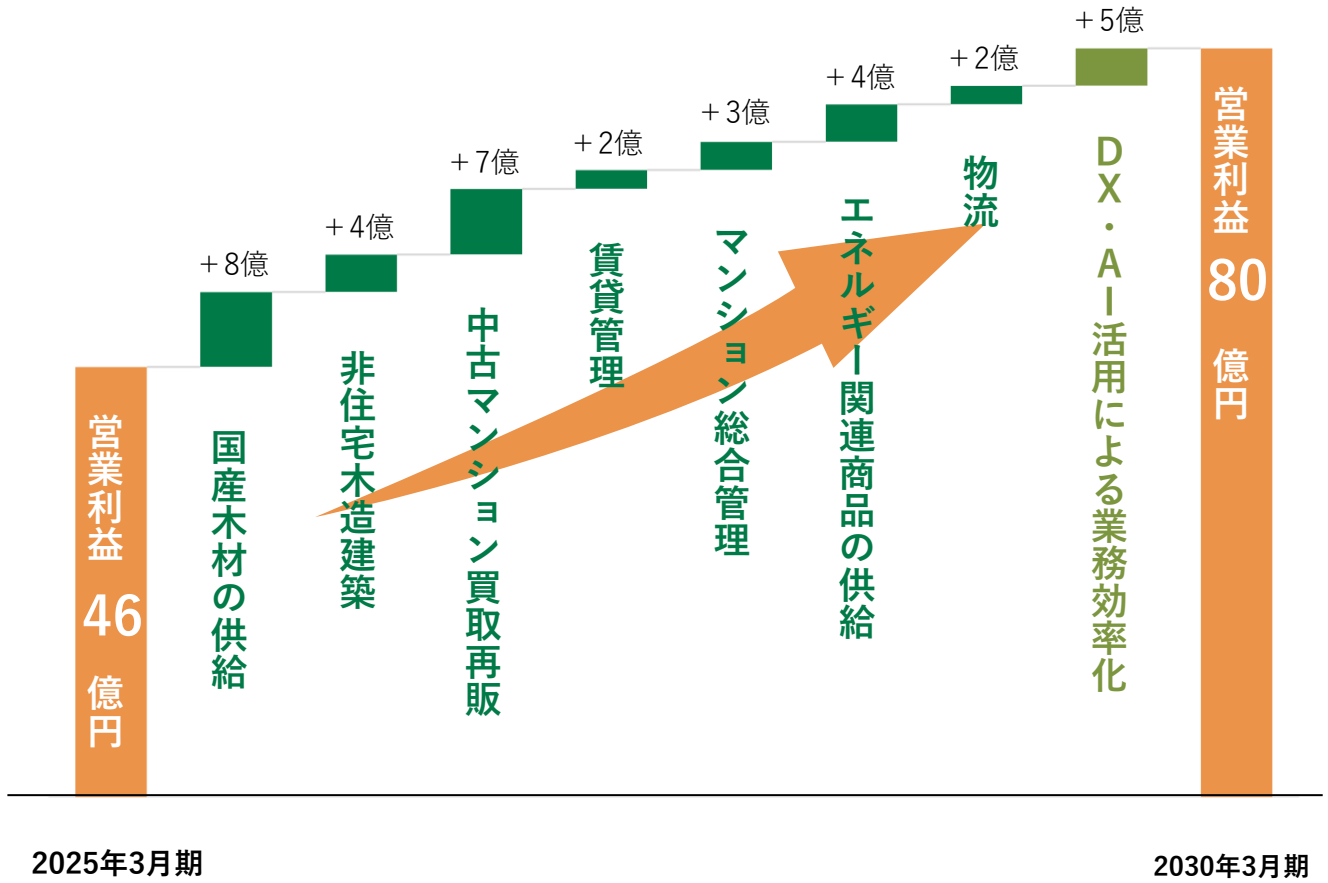
## 成長ドライバーによる利益成長

| | |
|---|---|
| 売上高 | ＋550 億円 |
| 営業利益 | ＋ 30 億円 |

国産木材の供給
非住宅木造建築
中古マンション買取再販
賃貸管理
マンション総合管理
エネルギー関連商品の供給
物流

### DX・AI活用による業務効率化

| | |
|---|---|
| 営業利益 | ＋ 5 億円 |



# 【利益成長の取り組み】成長ドライバー　①国産木材の供給

- 価格優位性が高まる国産木材にシフト　国産木材市場の拡大へ向けサプライチェーンを強化
- 充実の品揃え、常時在庫により即納体制を構築
- 大倉工業㈱と連携　国産木材による構造用集成材の供給をスタート

## 定量目標

**営業利益**

2025年3月期 ➡ 2030年3月期

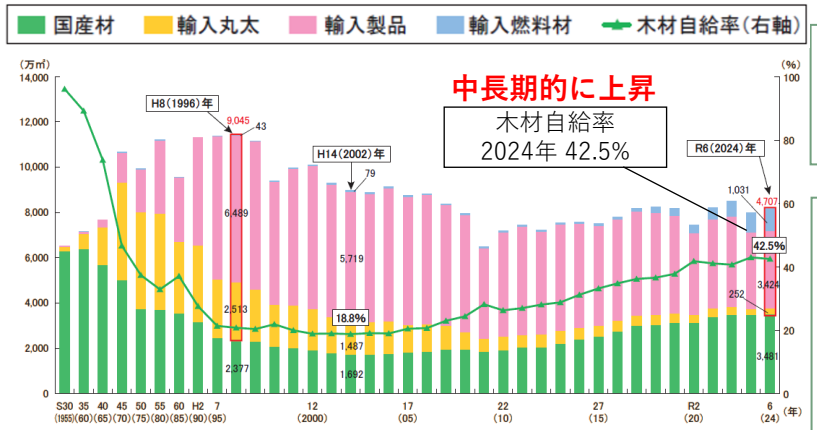
**8 億円 増加**

**国産木材取扱量**

2026年3月期 ➡ 2030年3月期

**51 万㎥ ➡ 75 万㎥**

## 木材供給量と木材自給率の推移




林野庁「木材需給表」

## 木材供給における当社の強み

**■国産木材の仕入ネットワーク**

- 76年の歴史の中で培った信頼
- 優良製材事業者との強固なネットワーク
- 国内の木材仕入先600社超（業界随一）
- 全国47都道府県からの森林認証材調達
- 特定の地域材指定にも安定供給可能

**■供給体制（インフラ）**

- 物流拠点31カ所
- 木材市場13カ所
- 建築資材拠点119カ所

**■アッセンブル販売機能**

- 工程に合わせたジャストインタイム納材
- 必要な資材を便別にアッセンブル

**■製造・加工拠点**

- ウッドファースト㈱（国産スギ製材）
- ㈱かつら木材商店（紀州ヒノキ製材）
- ㈱山大（宮城県産材ブランド製材）
- 国内7ヶ所のプレカット工場
- 全国各地の提携プレカット工場

## 主要戦略

**■価格優位性が高まる国産木材にシフト**

- 円安の定着により国産木材の価格競争力が向上
- 低粗利率の輸入木材から高粗利率な国産木材へシフト
- 為替変動リスク、地政学的リスクを回避した安定調達が可能

**■充実の品揃え、常時在庫による即納体制**

- 構造材、羽柄材の他 2×4材、造作材、内外装材まで幅広いラインナップ
- 輸送負荷が少なく、地域の気候風土に合った県産材
- 地域ブランド材や無垢材などの差別化を図りやすい商品
- 高粗利オリジナル木材商品（プライベートブランド）
- 当日受注・当日配送による差別化を実現

**■大倉工業㈱と連携　国産木材による構造用集成材の供給をスタート**

- 輸入木材が90％超を占める横架材（梁・桁）市場へ国産集成材を投入

ウッドファースト㈱（徳島県）



材料供給
ラミナ（スギ材）

㈱かつら木材商店（和歌山県）



材料供給
ラミナ（ヒノキ材）

OKURA
大倉工業㈱（香川県）



国産構造用集成材を製造

➡ NICE 西日本エリアを中心に全国へ供給

# 【利益成長の取り組み】成長ドライバー　②非住宅木造建築

- 脱炭素化政策等による非住宅建築物における木造需要が拡大　S/RC造の建築コストの上昇も需要拡大を後押し
- 設計・積算から納材・施工まで一貫した機能を生かし、受注を拡大
- ㈱山大がナイスグループに参画　東日本における非住宅分野の取り組みを強化

## 定量目標

営業利益　2025年3月期 → 2030年3月期

**4 億円 増加**

## 低層～中層建築物の木造化を推進

**■低層建築物（1～3階建）**

- 「木造テクニカルセンター」が企画から設計、調達、加工、施工までワンストップで対応
- 非住宅分野における情報、設計、調達、生産、施工の各段階で、プロジェクトごとに最適なソリューションを提案

**■中高層建築物（4～6階建）**

- 2024年6月、中高層建築物の木造化需要への対応を目的に、飛島建設㈱と合弁会社を設立
- 両社の木材調達ネットワークと建設技術を生かし、更なる木造化ニーズを獲得

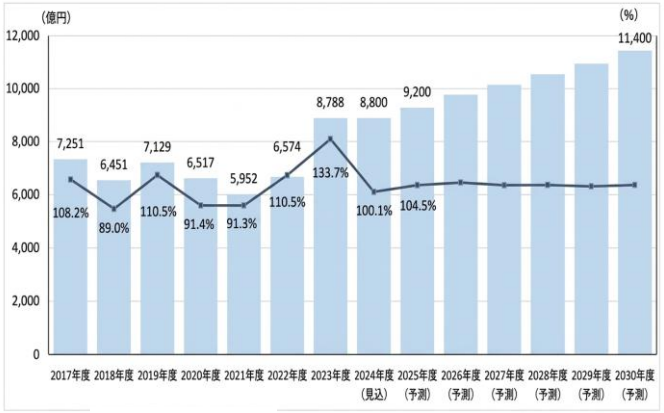
WOOD ENGINEERING

## 非住宅木造化を国がバックアップ

- 2021年 改正木材利用促進法の施行
- 2021年 建築物木材利用促進協定制度
- 2024年 森林環境税（年1,000円/人）
- 2025年 建築基準法改正と構造規制見直し

## 国内非住宅木造市場規模の推移・予測

- 鉄などの原材料価格高騰
- 建築コストが低い木造ニーズ増加
- 環境負荷を軽減する木の活用ニーズ拡大
- 2030年度の市場規模は拡大の見通し




※工事費予定額ベース
※独立行政法人統計センターによる国土交通省「建設着工統計」のオーダーメード集計データを基に矢野経済研究所推計

## 主要戦略

**■東日本における非住宅分野の取り組み強化**

- ㈱山大のグループ参画（株式取得）
- ㈱山大が持つ中大規模非住宅建築物に必要な特殊加工技術と加工知見を活用



**■中大規模建築物への木材利用として注目されるウッドALCの普及促進**

- (一社)日本 WOOD.ALC 協会と業務委託契約締結
- カーテンウォール外壁に用いるALCの施工性をそのままにパネル自体を木質化
- 既存ビルの外装木質化需要に対応



**■高付加価値な木質素材開発**

- 独自の高機能・高付加価値な木質素材を開発
- 商業施設などの非住宅建築への採用を推進




**■ニーズに合わせた最適な工法を提案**


パワービルド工法


テクノストラクチャー工法


木造トラス


CLT工法

# 【利益成長の取り組み】成長ドライバー　③中古マンション買取再販

- 木質化ブランド「RIZ WOOD®」の育成　脱価格競争の独自ポジション確立
- 豊富な顧客接点を活かした直接買い取りによる仕入れ競争力向上
- リノベーション工事完了前の販売着手により事業回転率を向上

## 定量目標

**営業利益**

2025年3月期 → 2030年3月期

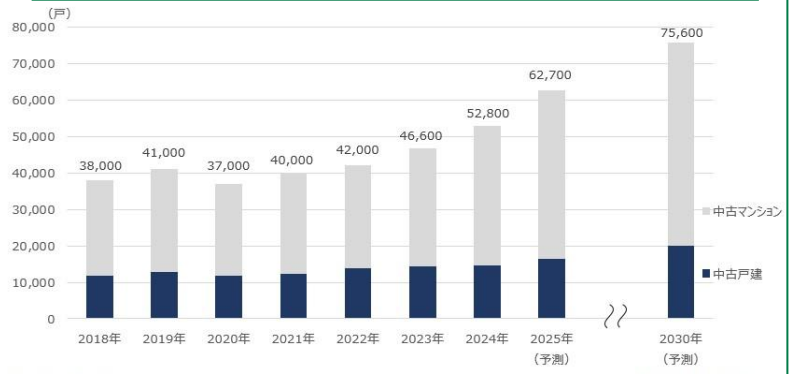
**7 億円 増加**

**販売戸数**

2026年3月期 → 2030年3月期

**194 戸 → 500 戸**

## 中古住宅買取再販市場規模推移と予測




注1. 成約戸数ベース
注2.2025年以降予測値

矢野経済研究所調べ

堅調な中古住宅需要を背景に、市場は拡大の見通し
2030年の成約戸数は7万戸超を予測

## 木質化ブランド「RIZ WOOD®」

**■内装木質化**
- 国産木材の素材感を活かした空間創り
- 多彩な木材の個性が息づく空間創り

**■サステナビリティ**
- 環境配慮型リノベーション
- 下地材、基礎材等にも国産材を積極活用
- 床下地に解体材のリサイクル品使用

**■安心・安全・快適な暮らし**
- 家具の固定（地震対策）前提の壁下地の木質化
- ＤＩＹなどの自由度をアップする壁補強

RIZWOOD
人生を木とともに豊かに
Raised in living zones made of wood.



## 主要戦略

**■「RIZ WOOD®」ブランドの育成、脱価格競争の独自ポジション確立**
- 「木に囲まれた心地よい暮らし」を求める層への価値訴求
- 環境意識の高い層への環境貢献ストーリーの訴求
- 自社調達により「本格的な木質化マンション」をリーズナブルに提供

**■顧客からの直接仕入れ（仲介手数料不要・高値買い取り）の強化**
**【豊富な顧客接点】**
- 既分譲マンション 約5万戸
- 管理マンション 約7万戸、管理人 約700名
- 不動産流通拠点 8店舗
- 賃貸管理 約1万戸
- ケーブルテレビ接続数 約30万世帯

NOBLESSE
NICE ナイスコミュニティー株式会社
NICE ナイス住まいの情報館
NICE ナイスアセット株式会社
YOUテレビ株式会社

**■事業回転率の向上**
- リノベーション工事完了前の販売着手（直販ルート）により期間短縮
- 検討顧客への工事完了に合わせた完成内覧会の事前告知

**■事業基盤の拡充**
- 仲介ネットワーク強化による仕入情報量の増大
- 建築資材部門取引先との連携による調達力強化・施工能力の拡充

# 【利益成長の取り組み】成長ドライバー　④賃貸管理

- 拡大する賃貸市場において賃貸オーナー様への物件価値向上提案を通じ、管理戸数を拡大
- 足立区に事業基盤を持つ㈱新井商事ビル管理をグループ化　培ってきたノウハウを東京城北エリアに展開
- 協力業者との連携によりオーナーの資産価値最大化への対応力を強化　建物の老朽化に対応

## 定量目標

**営業利益**

2025年3月期 → 2030年3月期

**2億円 増加**

**賃貸管理戸数**

2026年3月期 → 2030年3月期

11,090戸 → 10,000戸(達成済)

新たに15,000戸を目指す

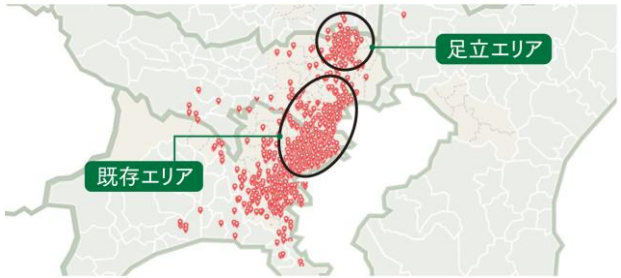
## 賃貸管理業を取り巻く環境

- 建築費高騰により分譲住宅価格が高騰、供給減少
- 賃貸需要増大、稼働率上昇、入退去件数減少
- 築古物件急増（建物老朽化への対応必要）
- 修繕コスト高騰
- 紙やFAX中心のアナログ業務からの脱却（IT化）
- オーナー支援の質的転換
  「管理」から「資産価値最大化パートナー」へ

## 新井商事ビル管理をグループ化

**■強固な事業基盤を持つ横浜エリアと足立区エリアに特化した事業展開**

- 2025年10月、足立区に事業基盤を持つ㈱新井商事ビル管理をグループ化
- 「中期経営計画 Road to 2030」の賃貸管理戸数目標10,000戸を達成
- 新たな目標として15,000戸を目指す
- 横浜エリアを中心に培ってきたノウハウを東京城北エリアに展開
- グループシナジーと収益を最大化




ナイスアセット株式会社

株式会社新井商事ビル管理

## 主要戦略

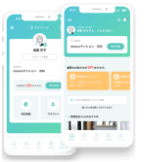
**■協力業者のネットワーク化、Win-Winの関係構築**
- 協力業者ネットワーク運用の制度化
- 原価構造の適正化による適正利潤の確保、適正な利益分配
- 協力業者との連携によりオーナーの資産価値最大化への対応力を強化

**■建物の老朽化への対応**
- 無料建物診断
- コンサルティング
- 大規模修繕、建替え提案
- 補助金活用提案
- 資産入替の提案





**■IT活用・ローコストオペレーション**
- オーナーアプリ「WealthPark」
- 電子更新システム「キマルーム更新管理」
- 入居者アプリ「totono」
- AI賃料査定





**■管理物件の競争力を維持するための付加価値を提案**
- 防犯カメラ
- 宅配ボックス
- 電子錠
- 全戸一括インターネットサービス
- エレベーターリニューアル
- 原状回復保証・設備保証
- 専有部リフォーム
- 木質化提案





# 【利益成長の取り組み】成長ドライバー　⑤マンション総合管理

- 建物や入居者の高齢化に対し、IT活用でサービスを向上、管理戸数の増加と、修繕工事の受注を強化
- 増加する高経年マンションストックの修繕工事需要に対応、資産価値を向上させるためのバリューアップ工事を提案
- IT活用と「群管理」の実現によりローコストオペレーションを確立

## 定量目標

**営業利益**

2025年3月期 → 2030年3月期

**3 億円 増加**

**管理戸数**

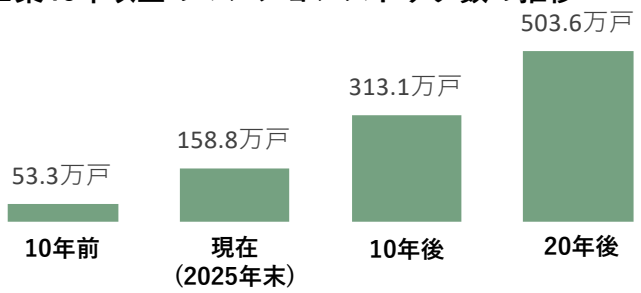
2026年3月期 → 2030年3月期

**68,180 戸 → 100,000 戸**

## 高経年マンションが急増

築40年以上のマンションは約160万戸
今後10年後には約2.0倍、20年後には約3.2倍に増加見込み

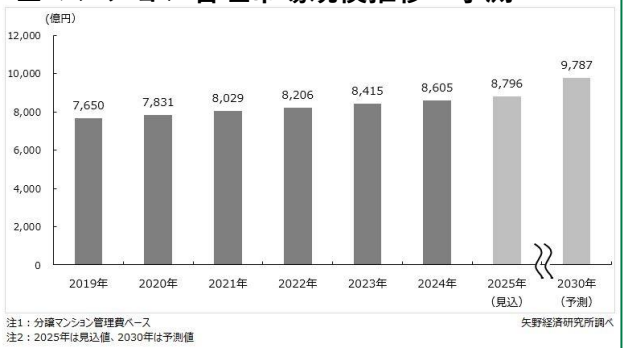
**■築40年以上のマンションストック数の推移**




※国土交通省の資料を基に作成

## マンション管理市場の推移・予測

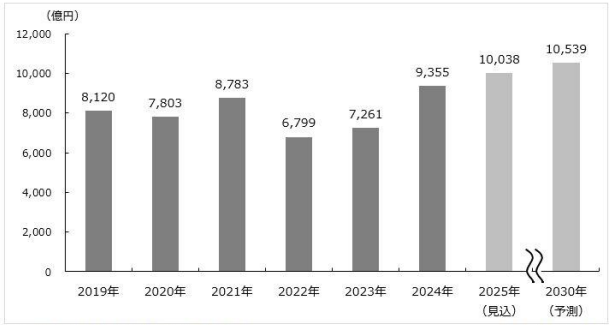
**■マンション管理市場規模推移・予測**




注1：分譲マンション管理費ベース　矢野経済研究所調べ
注2：2025年は見込値、2030年は予測値

マンション管理市場は堅調に拡大する見込み

**■共用部修繕工事市場規模推移・予測**




注3：分譲マンション共用部計画修繕工事金額ベース　矢野経済研究所調べ
注4：2025年は見込値、2030年は予測値

高経年マンションストックの増加に伴い、
共用部修繕工事市場も堅調に拡大する見込み

## 主要戦略

**■拡大する修繕工事需要への対応**

- 目視・巡回による不具合の早期発見
- 小中規模工事への先手提案・対応
- 居住者からの相談を起点とする専有部リフォーム需要への対応



**■バリューアップ工事の提案**

単なる性能回復を超えた資産価値向上のための提案

- セキュリティ・利便性向上
- 省エネ・環境対策
- 美観・デザイン向上
- バリアフリー・災害対策



**■エリア密度の強化による「群管理」の実現（得意エリアに集中）**

- 移動時間の短縮による業務効率化
- フットワークの軽さを活かした顧客満足度の向上

**■IT活用**

- 管理員・清掃員のスマホ活用など
- マイページ活用で住民の利便性向上、理事会負担軽減

**■認定制度・評価制度の活用と取得推進**

- 管理計画認定や適正評価の取得・維持に向け、規約や修繕計画見直し等を全面サポート

# 【利益成長の取り組み】成長ドライバー　⑥エネルギー関連商品の供給

- ZEH市場向けにサッシや太陽光発電システム、蓄電池の供給を強化
- GXリフォーム・リノベーション資材市場を開拓
- ㈱セレックスのナイスグループ参画によりサッシの取り扱いを拡充

## 定量目標

営業利益　2025年3月期 → 2030年3月期

**4 億円 増加**

## 政策・法改正の動向（市場拡大を国が後押し）

**■サッシ・断熱**

- 新築における省エネ基準義務化
- 断熱リフォームの補助金制度
- みらいエコ住宅2026事業
- 地方自治体の独自補助金

**■太陽光発電**

- 太陽光パネル設置目標の策定義務化(事業者向け)
- 新築住宅・建築物の省エネ基準適合義務化
- 自家消費およびEV・蓄電池連携によるエネルギー循環への移行方針

## GX ZEH

**■GX ZEH（ジーエックス・ゼッチ）**

- 従来のZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）よりさらに高い省エネ性能や自家消費性能を備えた次世代型・高水準の省エネ住宅
- 脱炭素目標（2030年の温室効果ガス削減・2050年カーボンニュートラル）の達成に向け、国が制度設計や補助金によって市場を牽引
- 従来のZEHより手厚い補助金

**■需要が見込まれるGX ZEH関連商品の拡販**

- 創エネ・蓄エネ機器
- EV・V2H関連機器
- HEMS・制御
- 高断熱・建材・空調機器





## 主要戦略

**■GX ZEH関連商品の拡販**

- 高付加価値・高単価建材の「パッケージ販売」
- 中小工務店への「外注型 外皮計算・申請サポート」

**■サッシの取り扱いを拡充**

- 中京圏を中心にサッシやエクステリア等の販売、施工を手掛ける㈱セレックスがグループに参画
- 中京圏における販売を拡大
- サッシやエクステリアの取扱商材を拡充
- 住宅1棟当たりの納材シェアを向上



**■太陽光パネルや蓄電池の拡販**

- スマートパワー㈱（太陽光発電システムの開発・販売）を吸収合併、環境エネルギー部を創設
- 経営資源を集約し業務を効率化
- 住宅用のほか産業用太陽光パネルや蓄電池の提案を強化



# 【利益成長の取り組み】成長ドライバー　⑦物流

- 自社拠点の共同プラットフォーム化や車両・作業員のシェアリング、積載効率向上による物流費抑制
- 住宅物流ノウハウを非住宅や他分野へ展開し、事業拡大と効率化を両立
- 標準書式の提供や荷主の法対応不安解消に向けた相談サービス等の提供による関係強化

## 定量目標

営業利益　2025年3月期 → 2030年3月期

**2 億円 増加**

## 住宅資材物流の課題

**■配送力確保への不安**

- 時間外労働の規制強化、ドライバー高齢化に伴う深刻な労働力不足

**■荷主向け規制強化・義務化への対応**

- 取引適正化関連法、その他物流関連法の改正対応

**■運送原価の高騰**

- 人件費、燃料費の上昇による物流コスト圧迫

**■高い手作業比率**

- 現場作業や管理へのシステム導入・自動化の難しさ

**■波動の大きい現場配送**

- 建築現場の進捗に左右される繁閑差への機動的対応

## 当社の強み

- 1950年創業以来の豊富な現場知見と実績に基づく高品質な住宅資材物流
- 工場から建築現場までを一貫対応するラストマイル配送体制
- 大型および地域密着型物流センターの最適配置と3PL活用による全国ローコストオペレーション
- 全国100社を超える協力運送会社のネットワークによる機動的な配送力
- 住宅工期に連動したトータル受注管理による現場工数削減とコストカット
- 法令に準拠した3PL事業提供による荷主の法改正対応負荷およびコンプライアンスリスクの軽減





## 主要戦略

**■住宅資材共同プラットフォームの推進**

- 自社物流センターの共同プラットフォーム化および3PL事業の拡大
- 稼働率向上、作業員・設備・車両のシェアリングによる積載効率の追求
- 輸送力強化とローコストオペレーション推進による物流費上昇の抑制

**■対象領域の拡大による顧客の販売支援**

- 非住宅建築・リフォーム現場・遠隔地物流への対応拡大による顧客の事業拡大を支援
- 全国ネットワークと多彩な車両の活用によるジャストインタイム納材の実現

**■住宅物流ノウハウを活かした3PL事業の横展開**

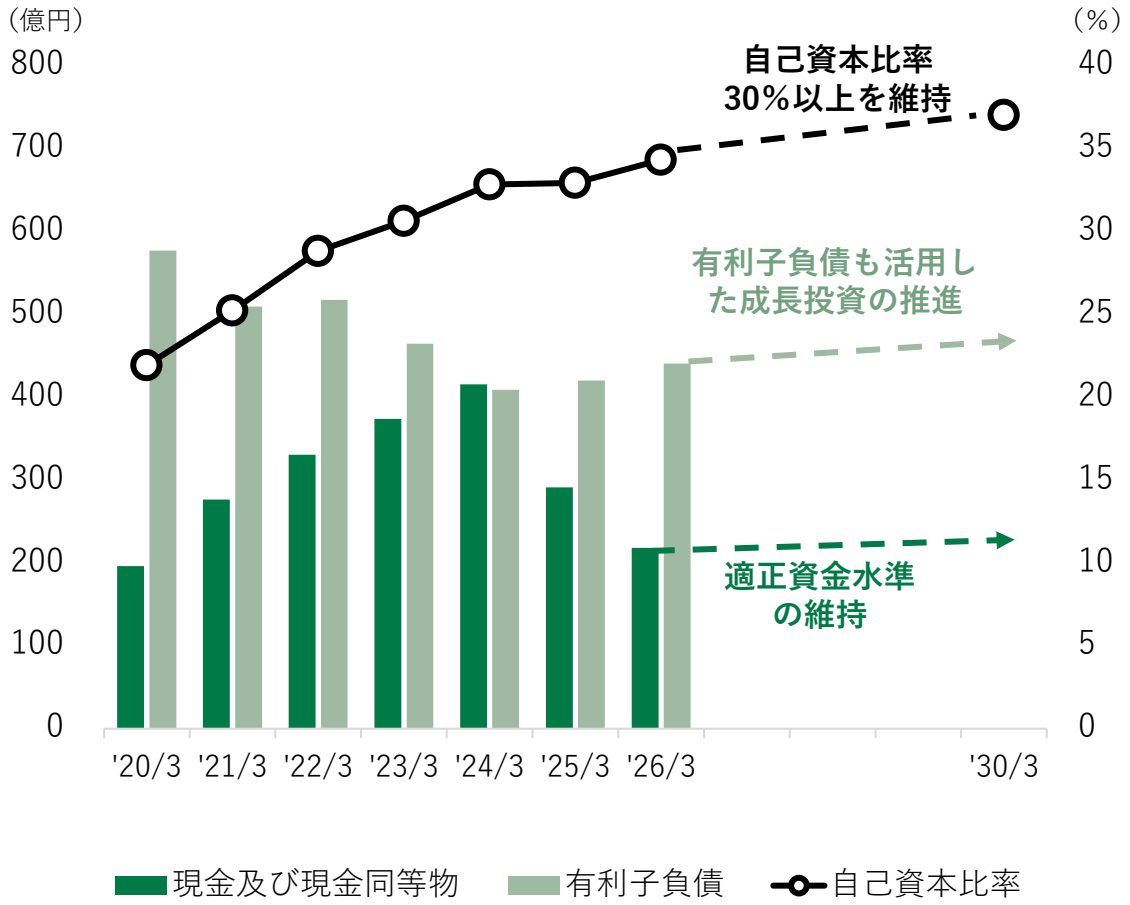
- 他分野商品への取り扱い拡大による物流代行事業の規模拡大
- 多段階配送の解消および業務代行提案による荷主の物流コスト削減と新規開拓

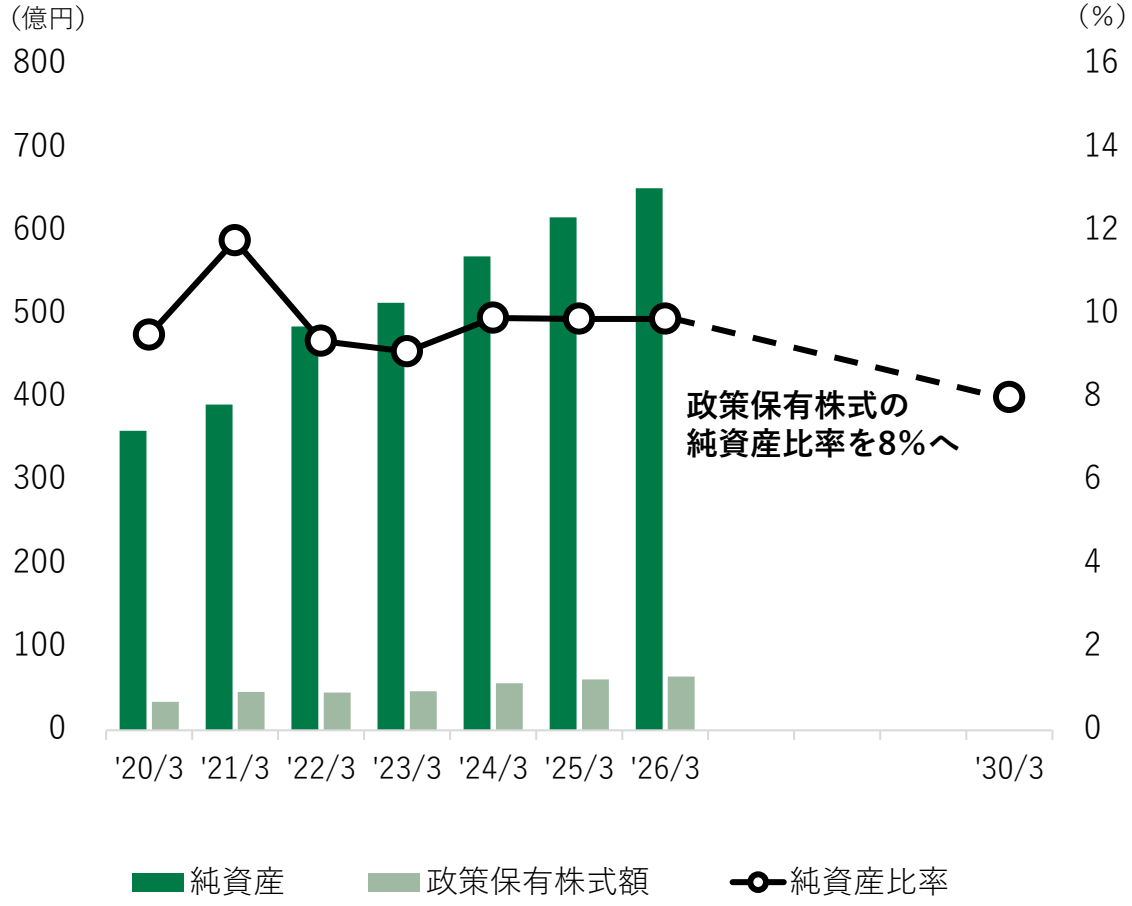
**■物流関連法令の改正に対応したサービス提供**

- 法令改正に準拠した運賃設定・標準書式の提供による荷主のコンプライアンス違反防止
- 相談対応など付加機能の充実による荷主の法対応不安解消と関係強化

# 【財務戦略の取り組み】資金水準／自己資本比率／政策保有株式

- 適正資金水準（月商程度）の維持と、キャッシュ・アロケーション計画に基づく成長投資等への余剰資金充当
- 自己資本比率30%以上の維持、および余剰資金に加え有利子負債も活用した成長投資の推進
- 政策保有株式を縮減し、純資産に対する比率を10%弱の水準から8%まで段階的に引き下げ



# 【財務戦略の取り組み】キャッシュ・アロケーションの実施状況

- 中期経営計画期間中に創出するキャッシュを成長投資、新規事業投資、株主還元へと最適に配分
- 不足する資金は外部資金調達で賄い、創出資金以上の積極投資を推進
- 2026年9月末時点で、約34億円の投資と約13億円の株主還元を実施済

2025年4月～
**Road to 2030期間**
**キャッシュ・フロー**







**株主還元**

**株主還元**

✓ 配当金：毎期7円の増配を継続

▸**2026年9月末時点 実施済 約13億円**

**新規事業投資**

**新規事業投資**

✓ M&A投資･新規事業開発：130億円
✓ 研究開発投資：15億円

▸**2026年9月末時点 実施済 約12億円**

**成長投資**

**成長投資**

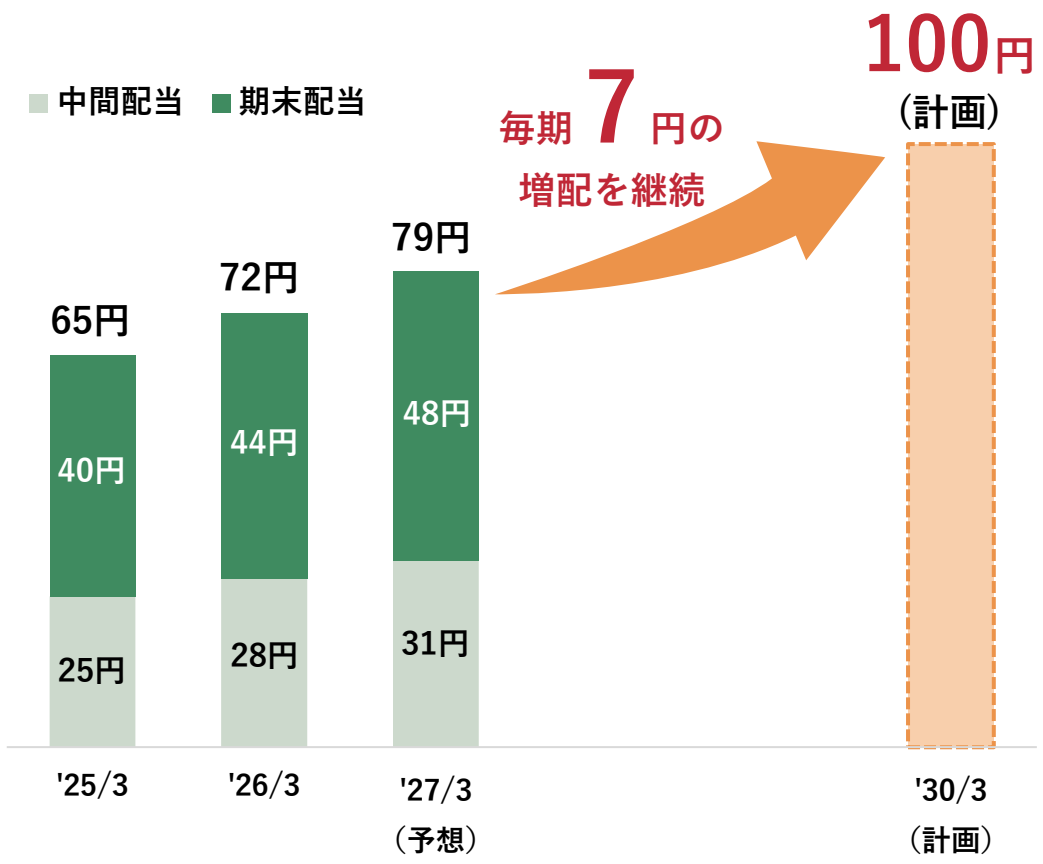
✓ IT投資：50億円
✓ 設備投資：35億円
✓ 人的資本投資：35億円

▸**2026年9月末時点 実施済 約22億円**

# 【株主還元】累進配当／株主優待

- 「中期経営計画 Road to 2030」の期間中は毎期7円の増配継続　2030年3月期に1株当たり100円の配当を計画
- 年２回の株主優待を実施　緑の募金への寄付金付き「おもいやり」QUOカードを贈呈

## 累進配当




## 株主優待

年 2 回贈呈




| 保有株式数 | 継続保有期間 3年未満※ | 継続保有期間 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。

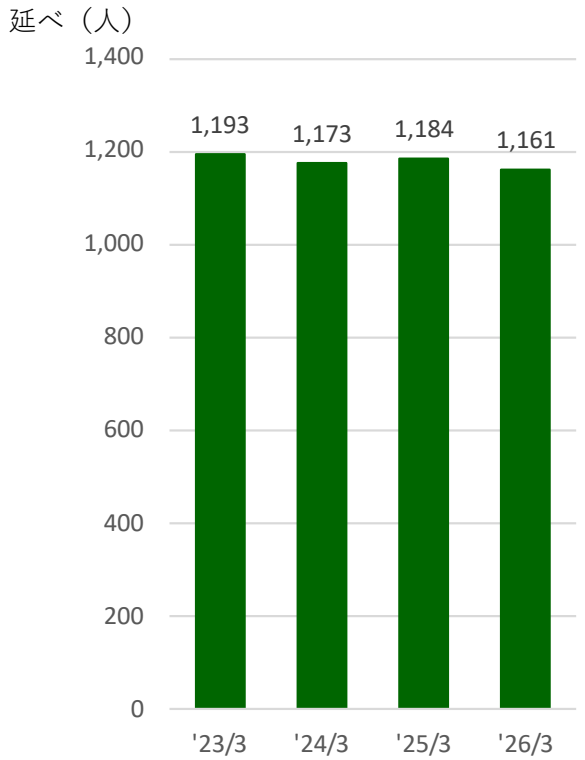
# 【人的資本経営の推進】人材のケイパビリティ向上

- キャリア採用を強化し、「住まい」と「暮らし」の領域に必要な専門スキルを拡充
- 従業員の資格取得に向けた取り組みを支援
- タレントマネジメントシステムを活用した計画的な人材育成への取り組み

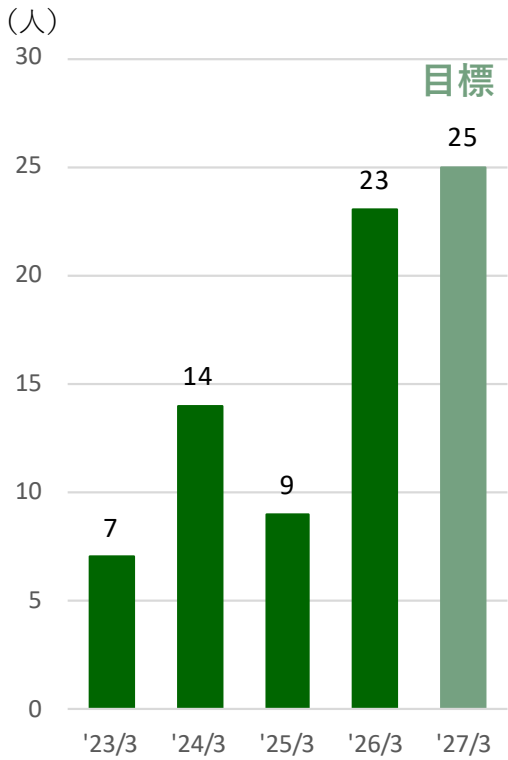
■ 建築関連資格者数（2026年3月末時点）

| 建築関連資格 | 延べ人数 |
|---|---|
| 建築士（一級・二級・構造設計） | 212 人 |
| 建築施工管理技士（一級・二級） | 156 人 |
| 建築施工管理技士補（一級・二級） | 23人 |
| 宅地建物取引士 | 513 人 |
| 管理業務主任者 | 227 人 |
| マンション管理士 | 30 人 |
| **合計** | **1,161 人** |

■ 建築関連資格者数




■ キャリア採用者数

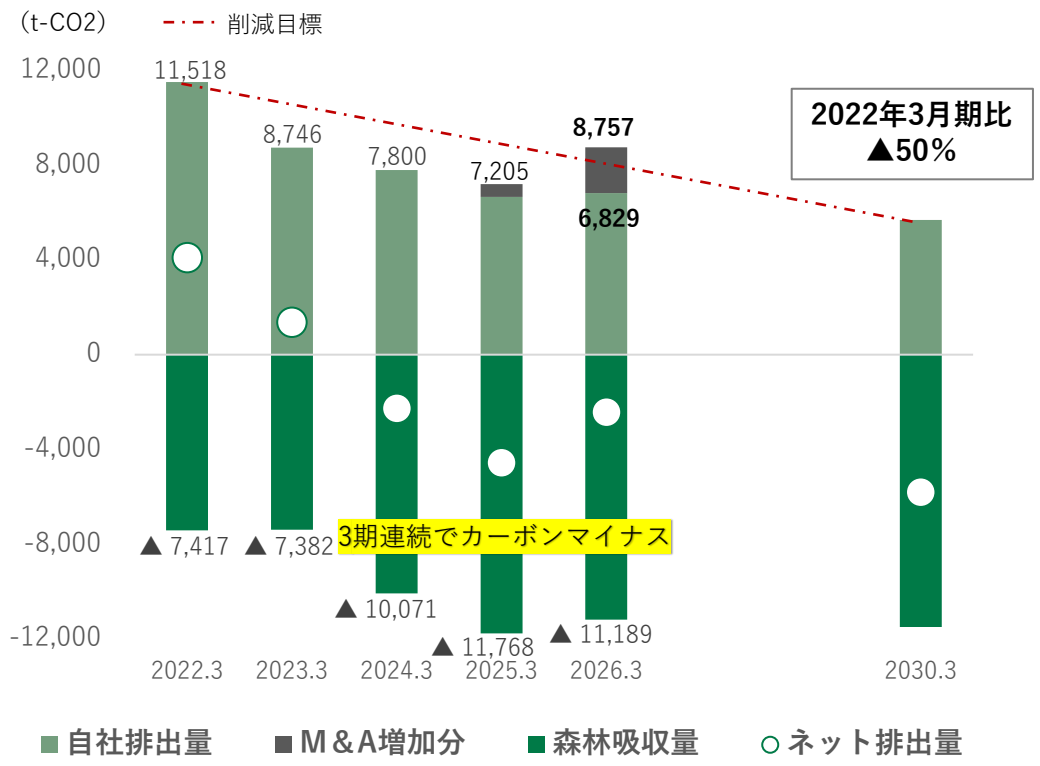


# 【環境経営の推進】３期連続でカーボンマイナスを達成

▌2024年3月期以来、3期連続で「カーボンマイナス」を達成
▌2030年3月期自社排出量50%削減（2022年3月期比）を推進し、取引先のScope３削減にも貢献

## ■自社排出量（Scope1・２）削減のロードマップ

- Ｍ＆Aにより前期比で排出量増加も、既存事業の削減は着実に進展
- 2030年3月期自社排出量50%削減（2022年3月期比）に向けて脱炭素経営をさらに加速




**排出量削減**　**建材工場の使用電力の100%を実質再エネ化**

- 製材工場やプレカット工場などの主要な製造拠点の実質再エネ化を積極的に推進
- 2026年11月末に、徳島県で建材の製造を行う㈱アルボレックスの工場を実質再エネ化
- 建築資材の流通プラットフォームの脱炭素化により、取引先のScope3削減にも貢献




**吸収量増加**　**「ナイス日光の森」（栃木県鹿沼市）を取得**

- 2026年3月期の社有林の森林吸収量（CO2吸収量）が11,189t-CO2となり、カーボンマイナス達成に寄与
- 2026年8月に栃木県鹿沼市にて100ヘクタールの「ナイス日光の森」を取得
- 原木の生産を通じた経済林としての活用も推進



# 【IR活動】認知度向上に向けた取り組み

▌PERが10倍未満に低迷しているのは、投資家に対する当社の認知度不足も一因と認識
▌認知度向上に向けた取り組みを継続

| | 4-6月 | 7-9月 | 10-12月 | 1-3月 |
|---|---|---|---|---|
| 株主 | 株主総会 | 株主通信(期末) | 株主通信(中間) | |
| 個人投資家<br>機関投資家 | 個人投資家・機関投資家合同IRセミナー(決算説明会)ライブ配信<br>IRセミナー動画配信(YouTube)<br>IRセミナー書き起こし記事公開 | 日経・東証IRフェア | 個人投資家・機関投資家合同IRセミナー(決算説明会)ライブ配信<br>IRセミナー動画配信(YouTube)<br>IRセミナー書き起こし記事公開 | |
| IR情報発信 | 企業CM | 統合報告書<br>自社ウェブサイトIRページにIR情報を掲載<br>自社ウェブサイトにニュースリリースを掲載<br>外部媒体によるIR情報発信（note / IR with） | | |

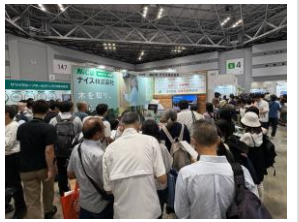
### ■個人投資家・機関投資家合同IRセミナー（決算説明会）

- ライブ配信（年2回：本決算・中間決算）
- YouTube動画配信
- 書き起こし記事公開




### ■「日経・東証IRフェア」に初出展

- 当社ブースにおいて、当社事業や成長戦略等をテーマとしたセミナー開催
- 39回開催（2日間）
- 延べ803名参加






### ■統合報告書「Nice Group Report 2026」を発行

- トップメッセージ： ブランドメッセージに込めた想いと「中期経営計画 Road to 2030」の推進
- 特集： 成長を牽引する7つの「成長ドライバー」における具体的取り組み
- 財務・資本戦略： 資本効率の向上に向けた基本方針と株主還元策
- サステナビリティ： マテリアリティ（重要課題）の進捗状況




### ■外部媒体によるIR情報発信

- 個人投資家に対して、自社ウェブサイトだけでなく、外部のオンラインプラットフォームを通じてIR情報を発信
- 自社ウェブサイトだけでは届かない個人投資家メディアへ直結する情報発信手段として活用

note　IRwith

木を知り、暮らしを支える。

NICE ナイス

［お問合せ］経営企画部IR室
tel：045(501)5048　　mail：ir@nice.co.jp