



第72期（2021年3月期）

決算説明会

NICE ナイス株式会社

新しい会社づくりに向けて

今年度を「新創業」の年と位置付け、企業価値の持続的な向上を目指す



1950

「市売木材株式会社」
として創業



1959

建築資材全般の
取り扱いを開始
【建築資材事業】



1971年

マンション・一戸建住宅の
分譲を開始
【住宅事業】



2021年

「新創業」

会社概要

ナイス株式会社

所在地 横浜市鶴見区鶴見中央四丁目33番1号

設立 1950年6月23日

資本金 220億6,920万円

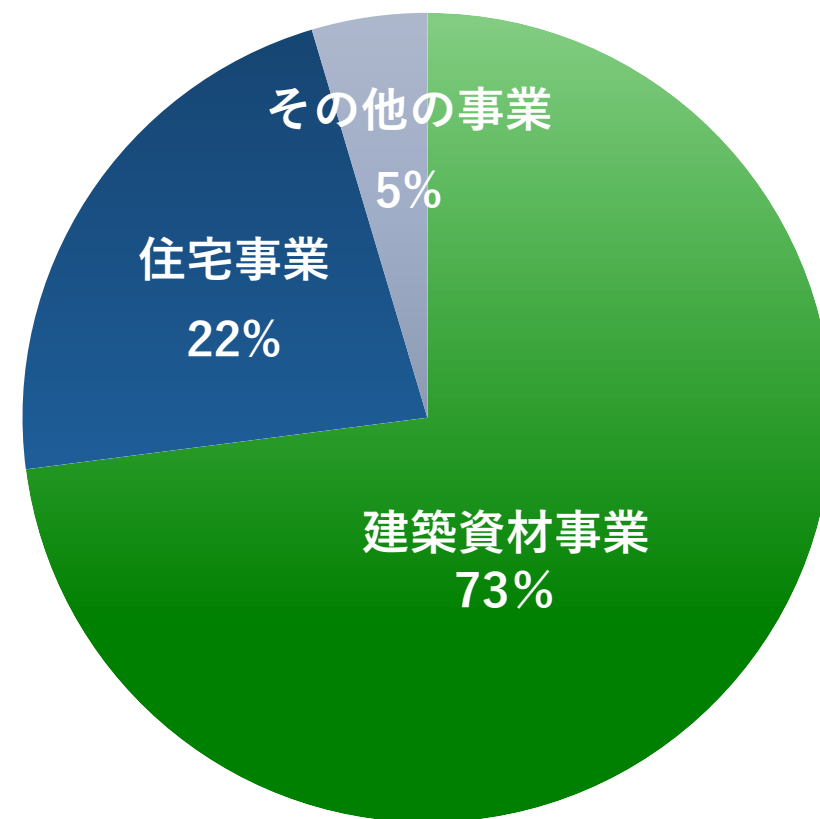
決算期 3月31日

代表者 代表取締役社長 杉田 理之

上場市場 東京証券取引所市場第1部
(証券コード：8089)

事業内容 木材製品・建材・住宅設備機器等の販売、木材市場の経営
マンション・一戸建住宅の販売、仲介および賃貸 他

セグメント別売上構成比



連結経営成績

(百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期 <small>(百万円)</small>
売上高	244,183	251,475	214,069
建築資材事業	171,522	171,843	156,190
住宅事業	63,732	70,564	48,010
その他の事業	8,928	9,067	9,867
売上総利益	34,014	31,080	32,005
販売管理費	32,558	29,877	27,511
営業利益	1,456	1,203	4,493
経常利益	784	357	3,942
親会社株主に帰属する 当期純利益	368	△3,787	2,017

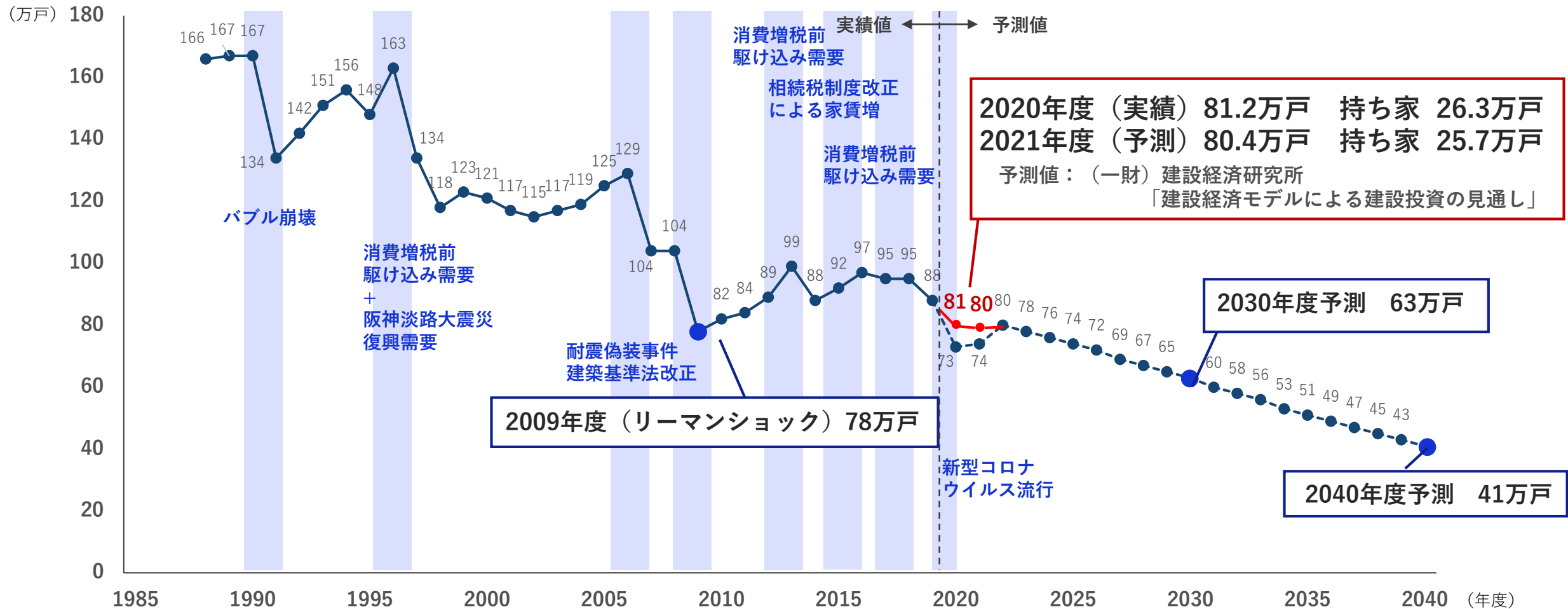
当社を取り巻く 環境

新設住宅着工戸数の予測

2030年度には63万戸、2040年度には41万戸に減少する見通し。

新設住宅着工戸数の実績と予測

(株)野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」(2020年6月9日公表)



2020年度 (実績) 81.2万戸 持ち家 26.3万戸
 2021年度 (予測) 80.4万戸 持ち家 25.7万戸
 予測値: (一財)建設経済研究所
 「建設経済モデルによる建設投資の見通し」

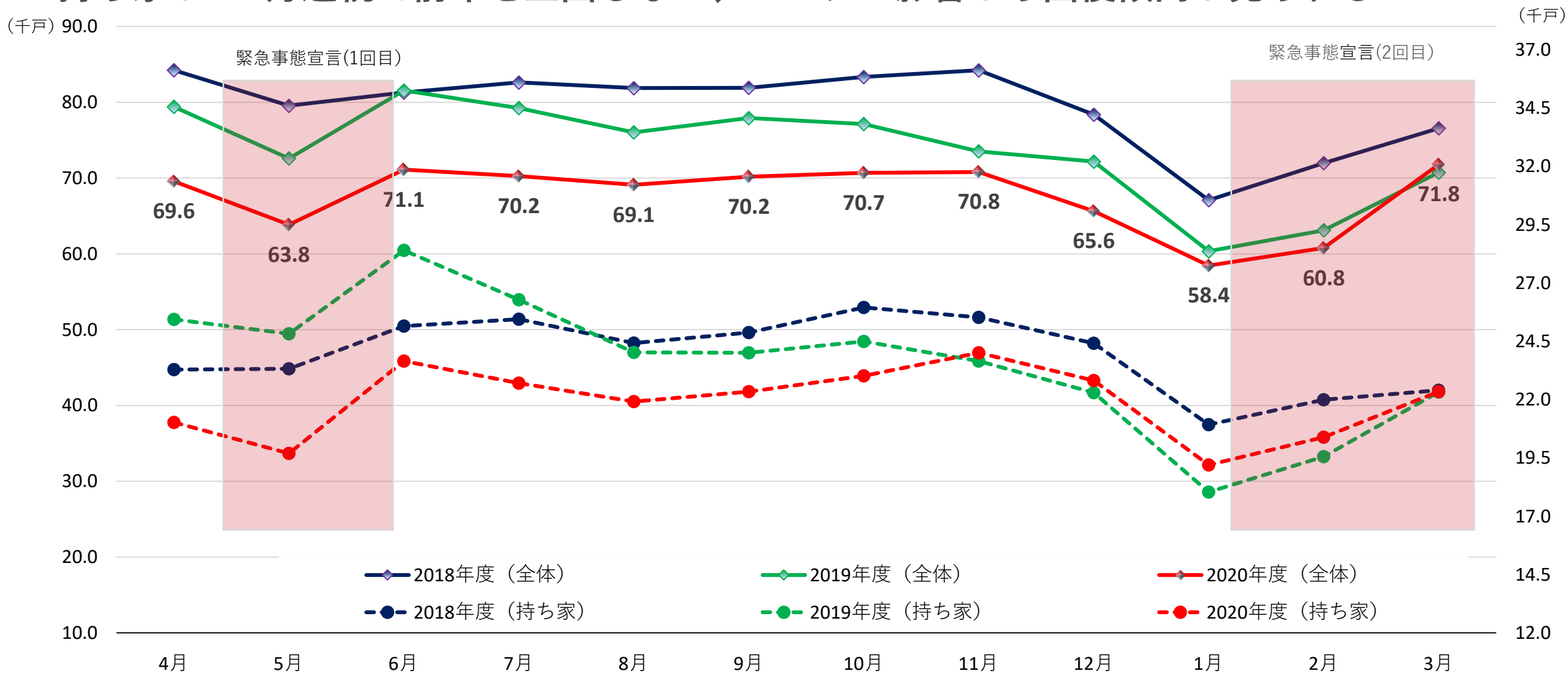
2009年度 (リーマンショック) 78万戸

2030年度予測 63万戸

2040年度予測 41万戸

新設住宅着工戸数推移（月次展開）

持ち家が6カ月連続で前年を上回るなど、コロナの影響から回復傾向が見られる

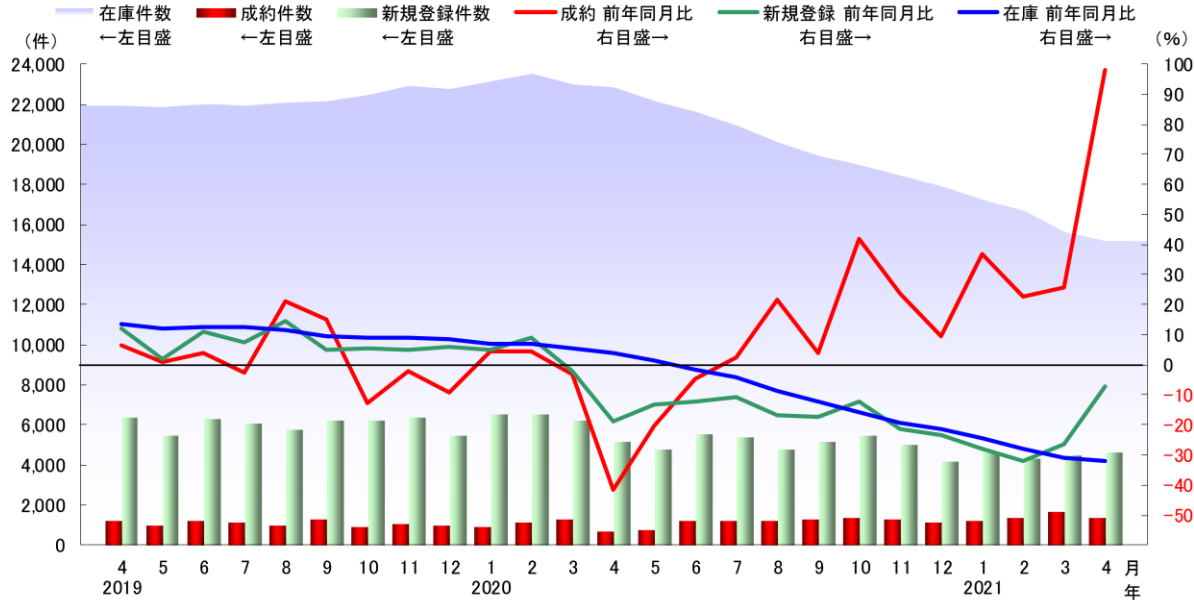


首都圏の既存住宅成約件数は前年比大幅増

■首都圏 既存一戸建住宅件数

2021年4月の首都圏既存一戸建住宅成約件数は、前年同月比98.1%増の1,347件。

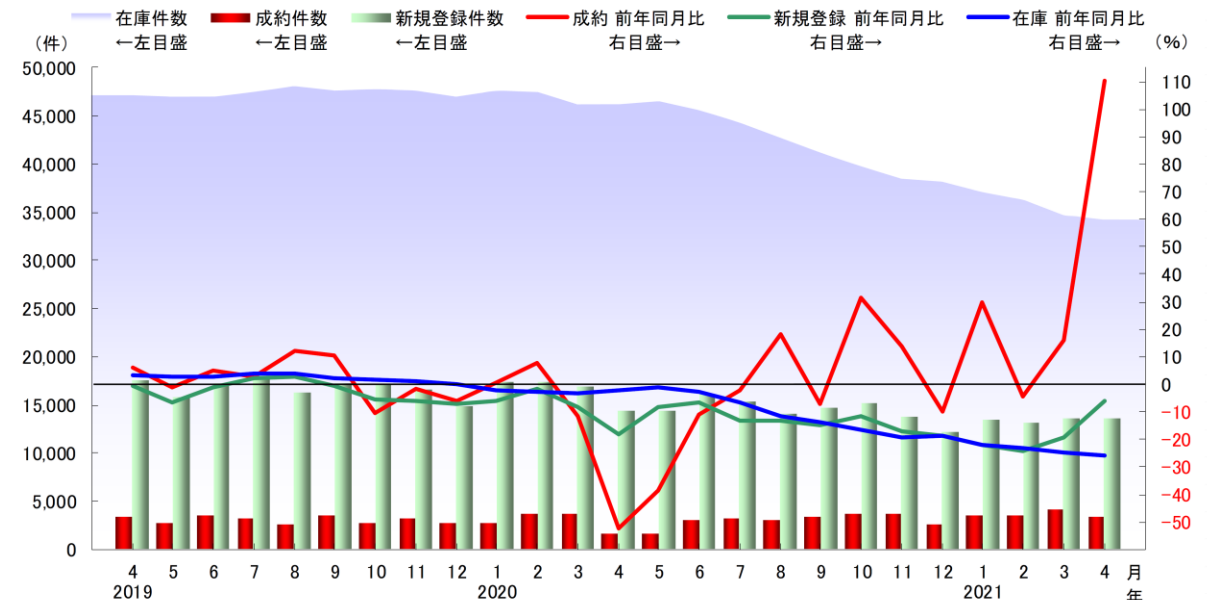
コロナ禍以前の水準を上回り、4月としては過去最高。



■首都圏 既存マンション件数

2021年4月の首都圏既存マンション成約件数は、前年同月比110.4%増の3,428件。

前々年同月比0.3%減となり、コロナ禍以前の水準にまで概ね回復。



ナイスグループの 取り組み

SDGs・ESG経営への取り組み

ナイスグループSDGs宣言



国産材によるオリジナル木材製品の開発

大径木高耐久赤身材



高い防腐・防蟻性能を誇る宮崎県産飼肥スギの大径木の赤身部分だけを用いて製造するエクステリア材。



表層圧密テクノロジー



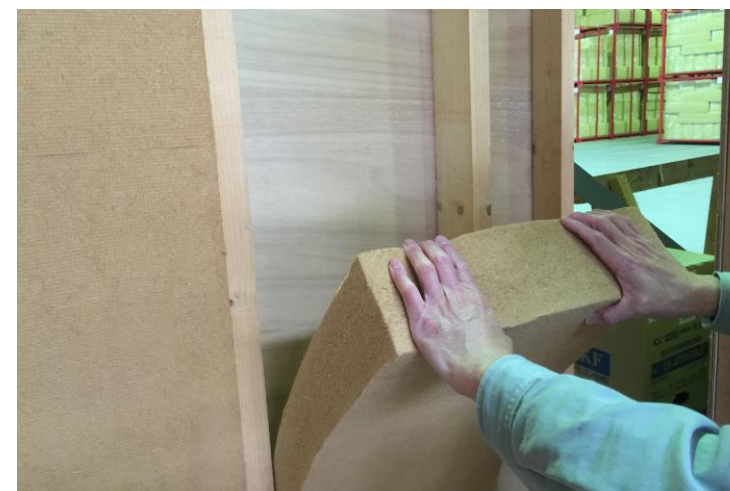
針葉樹の大径材から製材し、柔らかい表層部をプレスして圧密した新たな無垢材。



国産材による木質繊維断熱材



日本で唯一の国産材による木質繊維断熱材。製造過程でも省エネルギー生産を実現。



国産材製品のストック機能の強化

首都圏の各木材市場で国産材ストックを強化

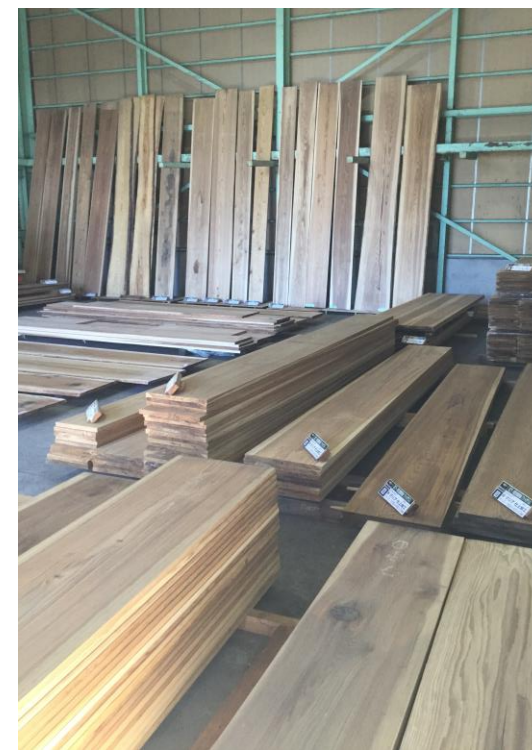


前橋市場

木材製品を「魅せる倉庫」として活用



相模原市場



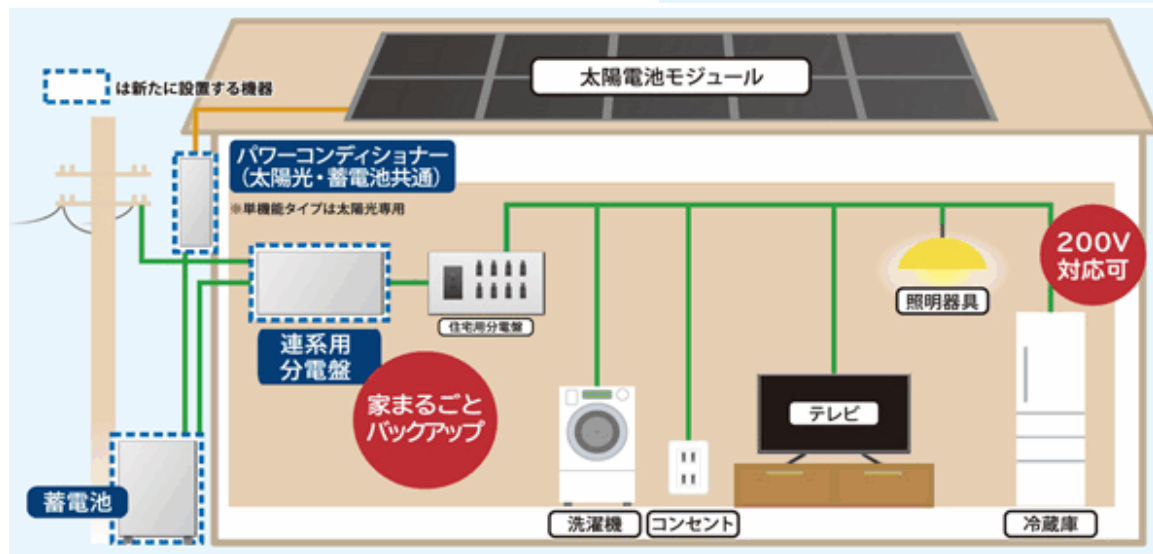
「Gywood®」

ZEHやZEBに対応した商品の取り扱いを強化



住宅用太陽光発電設備

電気の自給自足を目指す
電気を買わない家※



V2Hにも対応

太陽光発電システムと「全負荷型」の蓄電システムにより、できる限り電気を買わない自給自足型の家づくりをご提案

産業用太陽光発電設備



工場・倉庫・事務所への「自家消費型」の太陽光発電設備導入にワンストップで対応

ナイスグループオリジナル商品を開発・提案

ニューノーマルに対応した商品

最終消費者向け総合オプションカタログ
「Best Selection catalog」



ビルトイン空気清浄システム



杉スリットでつくるワークスペース

災害対策商品



木造軸組工法用耐震・制振壁「WUTEC」



海水・真水両用給水ポリマー土嚢



次世代型緊急洪水防護システム

木材に特化したWEB展示会「木フェス™」を開催

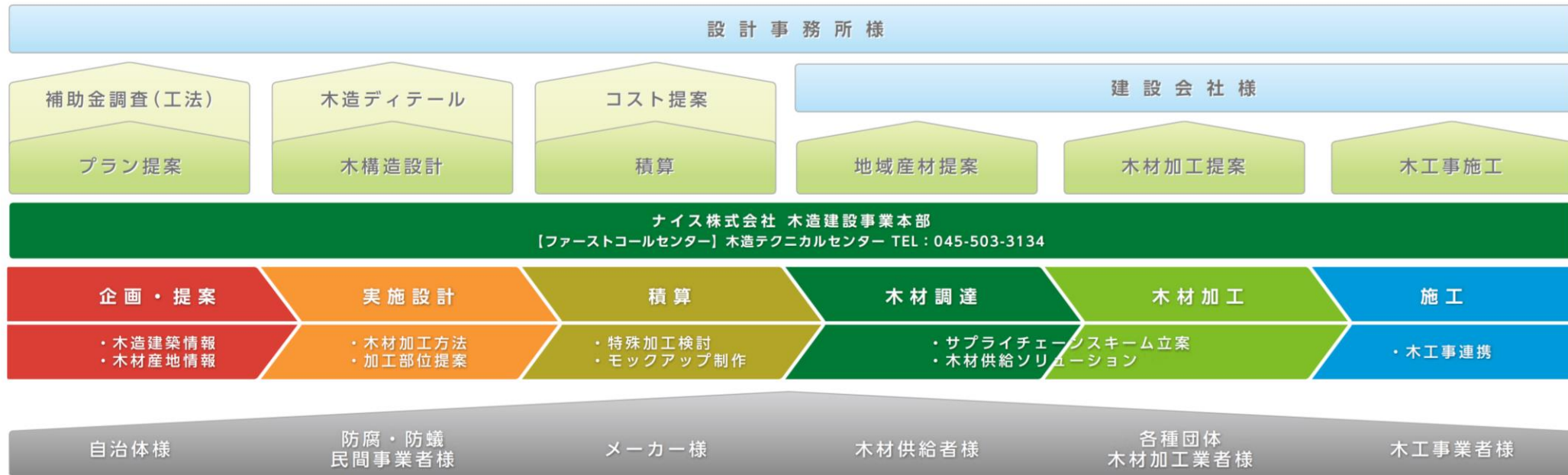


開催期間：2月24日～3月13日



建築物の木造化・木質化をサポート

| 自社一貫体制によるワンストップソリューションサービス



ナイスプレカット(株)の
6工場から全国へ配送



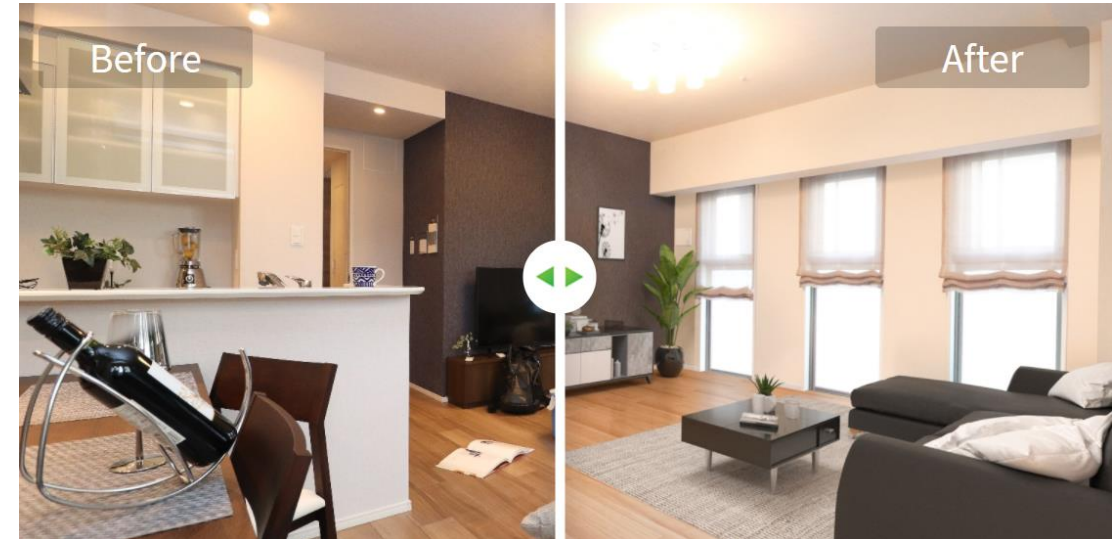
WEBによる非接触型の営業を展開

「おうちで見学会」



各地の物件の様子を動画や360度バーチャル画像でご紹介。

「ヴァーチャルホームステージング」



CG加工で売却するお部屋を演出。

居住中のお部屋を空室に、また、空室に家具を配置するなど、CG加工によりお部屋の魅力をアップ。

重点エリアの強化



横浜市



川崎市



住宅事業の取り組み

価値ある免震マンションの供給

マンション事業



ノブレス新横浜エスアリーナ
総戸数：84戸（うち事務所1）



ノブレス相模大野
総戸数：118戸



商品ラインアップを拡充

一戸建住宅事業

新たな生活様式や、頻発する災害に対応した商品ラインアップを拡充

新しい「これからの暮らし」をもっと豊かに、楽しく。

New Normal × **New Style**
[ニューノーマル] [ニュースタイル]



Skip floor



SoLand

防災の家



デュークスパフェ



社寺建築・数寄屋建築の技術を生かした木造建築の推進

菊池建設株式会社

匠の技が日本建築の美を創出する「現代数寄屋」の住まい

社寺建築



中期経営計画 の概要

中期経営計画（基本方針）

基本方針

SDGs 及び ESG 経営を通じた企業価値の向上

木材の取り扱いの強化

及び 建築物の木造化・木質化の普及

良質な住宅の供給と、

住宅ストックの活用及び既存住宅流通事業の強化

ITの活用及びDXの推進による競争優位性の確立

中期経営計画（定量目標）

	2021年3月期	2022年3月期	2024年3月期
売上高 (木材市場部門※)	2,140億円 (69億円)	2,050億円 (2億円)	2,300億円 (2億円)
営業利益	44億円	32億円	50億円
経常利益	39億円	26億円	45億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	20億円	18億円	35億円

※2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用、2022年3月期及び2024年3月期の売上高は当該基準に基づいた金額。同基準等を適用した場合の2021年3月期の売上高は2,073億円。

最終年度における財務指標の目標値

自己資本比率：30%、D/Eレシオ※：1倍以下、ROE：8%

※（社債＋借入金）／（株主資本＋その他の包括利益累計額）

中期経営計画（グループ戦略）

国産材を中心とする**木材の更なる利用促進**、**環境性とレジリエンス性の高い住まい**と暮らし方の普及に向けた取り組みの推進。



生産性の向上と業務の効率化の実現に向けた**IT化の推進**と、新サービスの開発や新たなビジネスモデル構築に向けた**DX化の推進**。

健全な経営基盤の構築と**企業価値の向上**により、ステークホルダーの皆様との長期的な信頼関係の構築。

中期経営計画（建築資材事業における重点戦略）

全国規模の木材流通サプライチェーンを生かし、木材の利用促進を通じた利益確保。

省エネルギー建材・設備およびエネルギー関連商材の販売拡大。
木材・建材・エネルギー関連商材の供給を通じたZEHの普及、新築・リフォーム市場における顧客の創造による新たな収益拡大。

グループの総合力を生かし、成長領域である非住宅分野における、木造化・木質化の更なる推進。

配送の効率化及び付加価値、サービスの提供による長期的な競争力の維持強化。

中期経営計画（住宅事業における重点戦略）

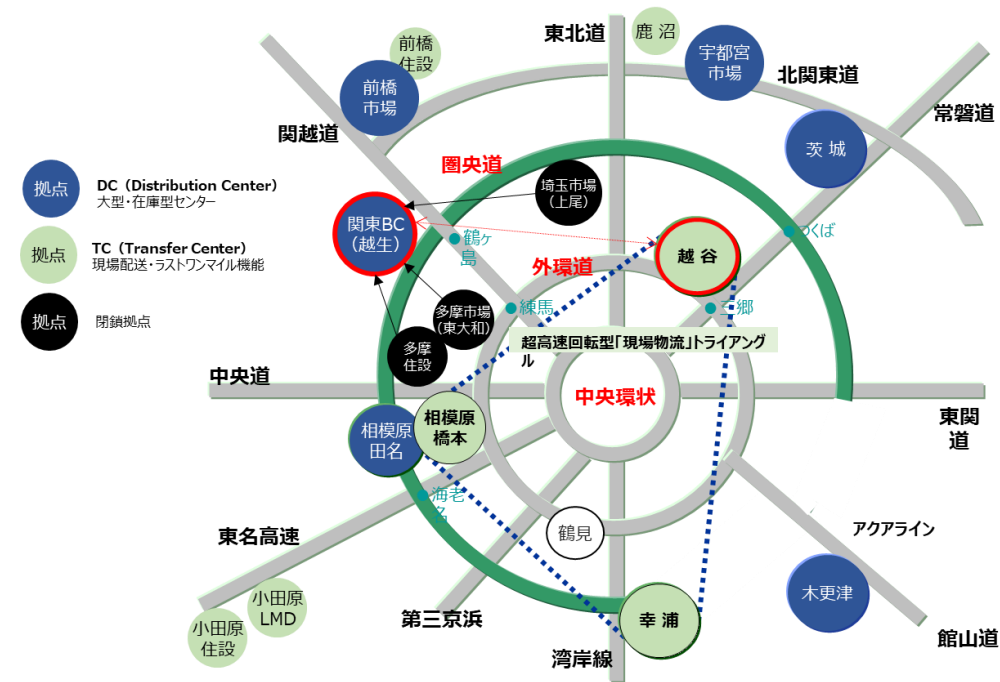
事業ポートフォリオの最適化による、良質な住宅ストックの形成と収益基盤の構築。

「横浜・川崎」エリアにおける販路拡大に向けた、ワンストップソリューションの提供。顧客接点の拡大と深化を推進。

免震マンションや、建築資材事業とのシナジーを生かした木造住宅の開発など、良質な住宅を供給。

中期経営計画（設備投資計画）

多様化するニーズへの対応と、業務の効率化を通じた利益率向上を目的に、全国の物流体制の再構築及び強化を図る。



一般放送事業を展開するYOUテレビ(株)のFTTH化を推進し、同社の情報サービス及び住宅事業とのシナジーを強化。



NICE ナイス株式会社