

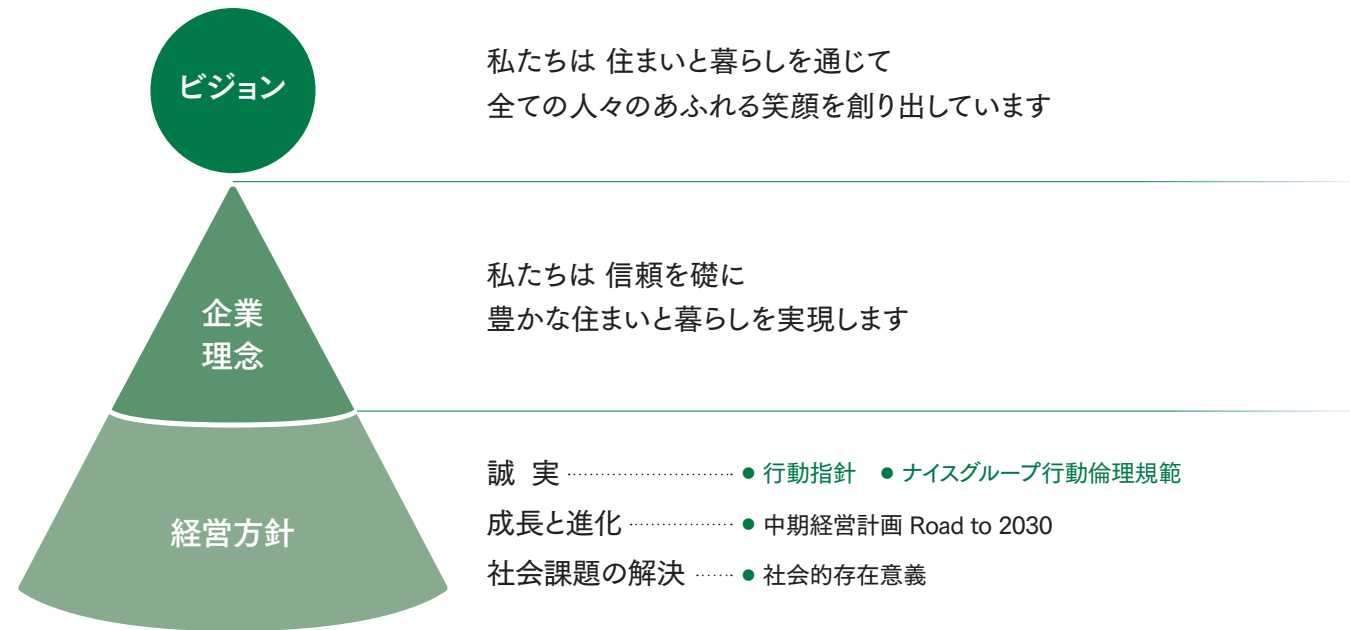
木を知り、
暮らしを支える。



木を知り、暮らしを支える。

Nice ナイス

ナイスグループ理念体系



● 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

● ナイスグループ行動倫理規範

1. 法令の遵守と誠実な企業活動
2. 社会課題の解決への貢献
3. 人権の尊重と働きがいのある職場づくり
4. 公正な取引と透明性の確保
5. 安全・安心な商品とサービスの提供
6. 地域社会との共生と社会貢献
7. 地球環境への責任
8. 適切な情報管理と透明性の確保
9. 危機管理の徹底
10. 経営陣の率先垂範と社内浸透

企業理念
<https://www.nice.co.jp/corporate/vision/>



木を知り、
暮らしを
支える。



コーポレートブランド

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。
生命を守り抜く強さを持つこと。
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。

コーポレートブランド
<https://www.nice.co.jp/brand/>



目次・編集方針

01 価値創造の全体像

ナイスグループはどのように
ステークホルダーに価値を提供しているのか

建築資材事業と住宅事業の両輪による独自の事業構造を説明。創業以来培ってきた強みの連鎖による、価値創造のプロセスを明らかにします。

- 01 ナイスグループ理念体系
- 03 目次・編集方針
- 05 価値創造のあゆみ
- 07 ひとめでわかるナイス
- 09 ナイス独自のバリューサイクル
- 11 価値創造プロセス
- 13 資本と強み
- 15 マテリアリティ

編集方針

本レポートでは、ステークホルダーの皆様にご覧いただくべく、ナイスグループの長期的な企業価値向上及び持続可能な社会の実現に向けた取り組みをご理解いただけるよう、財務情報に加え、サステナビリティを含む企業活動全般について、多角的かつ統合的な視点から編集しています。

報告対象期間

報告対象期間2026年3月期(2025年4月1日から2026年3月31日まで)を対象としています。ただし、最新情報の提供を重視し、一部に2026年4月以降の情報を含みます。

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。

参考ガイドライン

- 国際統合報告フレームワーク
- 価値共創ガイダンス2.0 等

02 価値創造の戦略

ナイスグループは
これからどう価値を高めていくのか

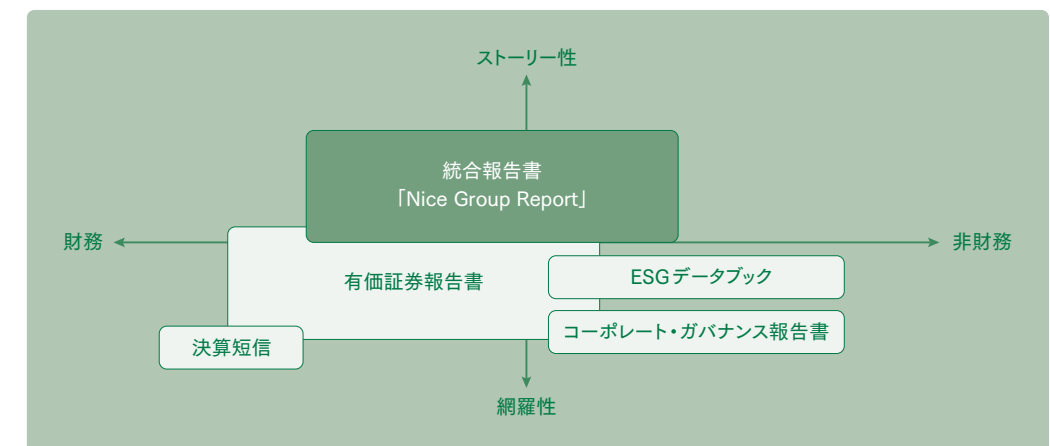
「中期経営計画Road to 2030」を加速し、国産木材の供給やストック事業への転換など、成長戦略を推進しています。稼ぐ力を強化し、企業価値の向上と社会貢献を両立させる取り組みをご紹介します。

- 18 トップメッセージ
- 25 中期経営計画 Road to 2030
- 27 特集 注目ビジネス
- 31 管理担当役員メッセージ
- 35 マテリアリティ KPI
- 37 セグメント概要
- 39 セグメント別戦略／建築資材事業
- 41 セグメント別戦略／住宅事業

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30社(2026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。また、当社グループは、「建築資材事業」「住宅事業」の2つを報告セグメントとしており、両報告セグメントに含まれない事業を「その他」と区分しています。

情報開示体系



03 価値創造を支える基盤

価値創造を支える
非財務領域をどのように強化していくのか

人的資本経営や環境経営、ガバナンスなど、成長戦略の実行を支える価値創造の基盤を強化しています。信頼を礎とした、持続的な成長を担保する土台を明らかにします。

- 44 サステナビリティマネジメント
- 46 人的資本経営
- 50 環境経営
- 53 マネジメント体制(役員一覧)
- 55 社外取締役座談会
- 59 コーポレート・ガバナンス
- 63 リスクマネジメント
- 65 コンプライアンス

04 コーポレートデータ

- 66 財務ハイライト
- 67 財務11カ年推移
- 69 非財務情報
- 70 会社概要・株式情報

表紙デザインに込めた想い

ナイスグループは、「木を知り、暮らしを支える。」というブランドメッセージのもと、建築資材事業と住宅事業の両輪で、住まいと暮らしの領域に価値を提供しています。本レポートの表紙には、祖業である木材流通を表現した「木(年輪)」と、最前線で価値を創造する「5人の社員」を用いて、私たちが社会に提供する価値と、それを支える人材を表現しています。



CM・広告ギャラリー
<https://www.nice.co.jp/corporate/adgallery/>



価値創造のあゆみ

当社は1950年の創業以来、76年にわたり社会課題の解決を通じて「信頼」を積み重ねることで、独自の企業価値を形成してきました。引き続き、ビジョンである「私たちは 住まいと暮らしを通じて 全ての人々のあふれる笑顔を創り出しています」の実現にまい進していきます。

2026年3月期売上高 **2,591** 億円

社会の動き

1950年代～	1970年代～	2000年代～	2020年代～
戦後復興と旺盛な住宅需要	高度経済成長による 建設ラッシュと生活の質の向上	大規模災害の教訓と 耐震意識の高まり	脱炭素社会の実現と 持続可能な社会への移行

ナイスグループのあゆみ

公正な木材流通 プラットフォームの確立	建築資材事業と住宅事業を 両輪とした展開へ	レジリエンスな家づくりの推進	環境価値の創造と深化による 「成長と進化」のフェーズへ
------------------------	--------------------------	----------------	--------------------------------

建築用木材を競りによって取引する「市売り」を関東で初めて導入、戦後の旺盛な住宅需要に応える流通システムとして急速に波及し、木材流通の透明化を牽引しました。

その後、木材市場として唯一となる全国での拠点展開を果たし、製材メーカー、販売先企業との幅広いネットワーク(社会関係資本)を構築しました。



創業当時の市売りの風景



1962年に東京証券取引所に上場

国産木材から輸入木材まで幅広い木材製品に加え、建材や住宅設備機器など、取扱商品を住宅用建築資材全般へと拡充しました。さらに、住宅供給や不動産流通、マンション管理、賃貸管理など、住宅事業へと領域を拡大し、住生活に関して生涯にわたるサービスを提供しています。

建築資材事業(BtoB)と住宅事業(BtoC)の両事業を併せ持つ独自の事業構造の確立により、木と住まいの総合企業へと進化しました。



取扱商品を住宅用建築資材全般へと拡充



住宅供給や不動産流通など、事業領域を拡大

阪神・淡路大震災を機に、地震に強い家づくりの推進に努めています。高い耐震性能を発揮するオリジナル金物工法「パワービルド工法」について、地域の工務店やビルダーへの普及を図るとともに、自社で分譲する一戸建住宅に標準採用しています。

また、新築分譲マンションには、エリア特性に合わせて免震構造を採用するなど、オリジナルの技術や商品など(知的資本)により事業競争力を高めています。



一戸建住宅用のオリジナル金物工法「パワービルド工法」



地震の揺れを大幅に軽減する免震構造

木材の流通を祖業とする企業として、全国9カ所の社有林「ナイスの森®」を保全・育成しています。

また、森林育成・素材生産から製材・加工・流通、住宅・建築物の施工までを一貫して担える国産木材のバリューチェーンを構築。国産木材の利活用の拡大やエネルギー関連商品の取り扱い拡大により、温室効果ガス排出量の削減を通じた環境価値の創造を図り、脱炭素社会への貢献(自然資本)をビジネスの成長へとつなげています。



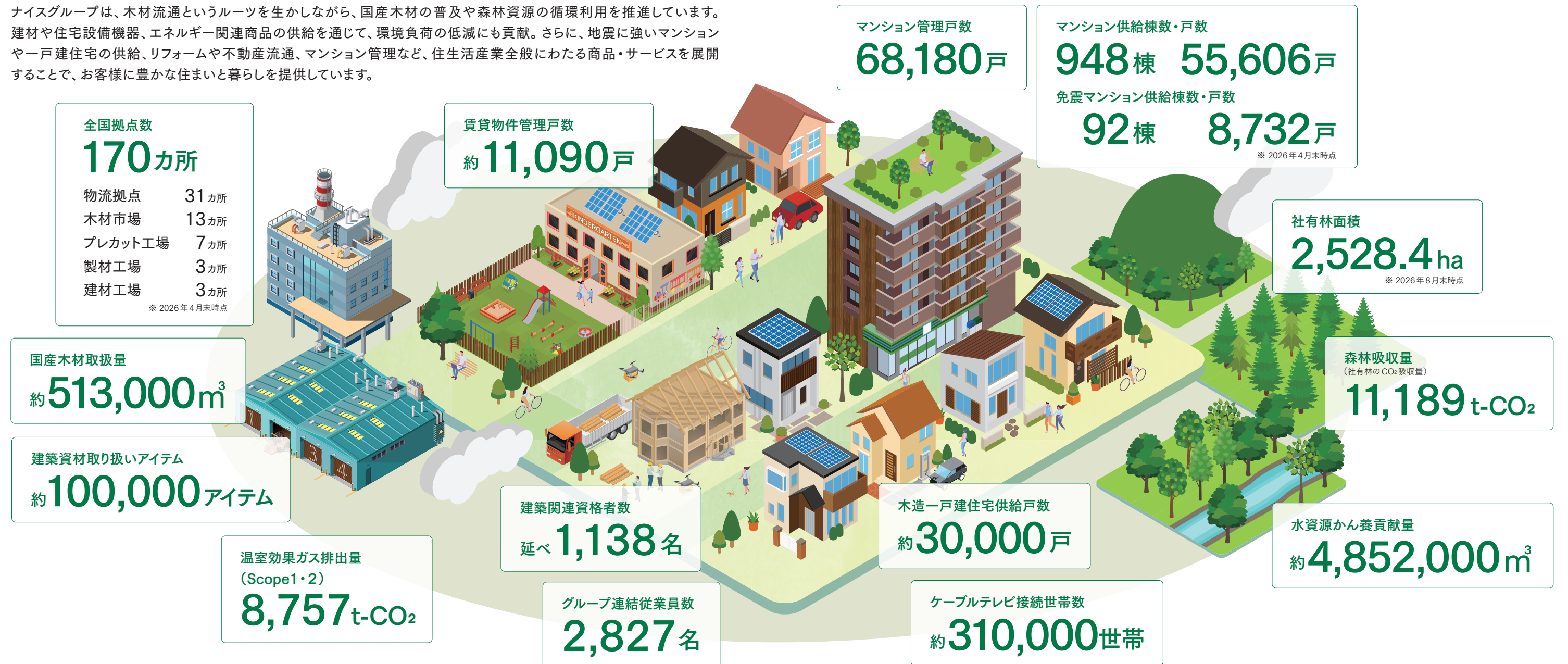
木質外装など、国産木材の用途拡大を提案



エネルギー関連商品の取り扱いを拡大

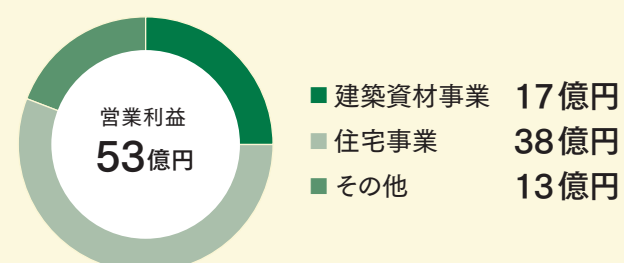
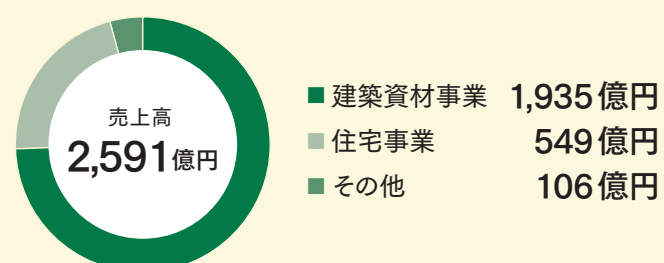
ひとめでわかるナイス

ナイスグループは、木材流通というルーツを生かしながら、国産木材の普及や森林資源の循環利用を推進しています。建材や住宅設備機器、エネルギー関連商品の供給を通じて、環境負荷の低減にも貢献。さらに、地震に強いマンションや一戸建住宅の供給、リフォームや不動産流通、マンション管理など、住生活産業全般にわたる商品・サービスを展開することで、お客様に豊かな住まいと暮らしを提供しています。



※ 掲載している各数値は特に記載がない限り2026年3月末時点のもの

2026年3月期経営成績(連結)



※ 数値は億円未満を切り捨てのため、合計が一致しない場合があります。営業利益はセグメント利益です。

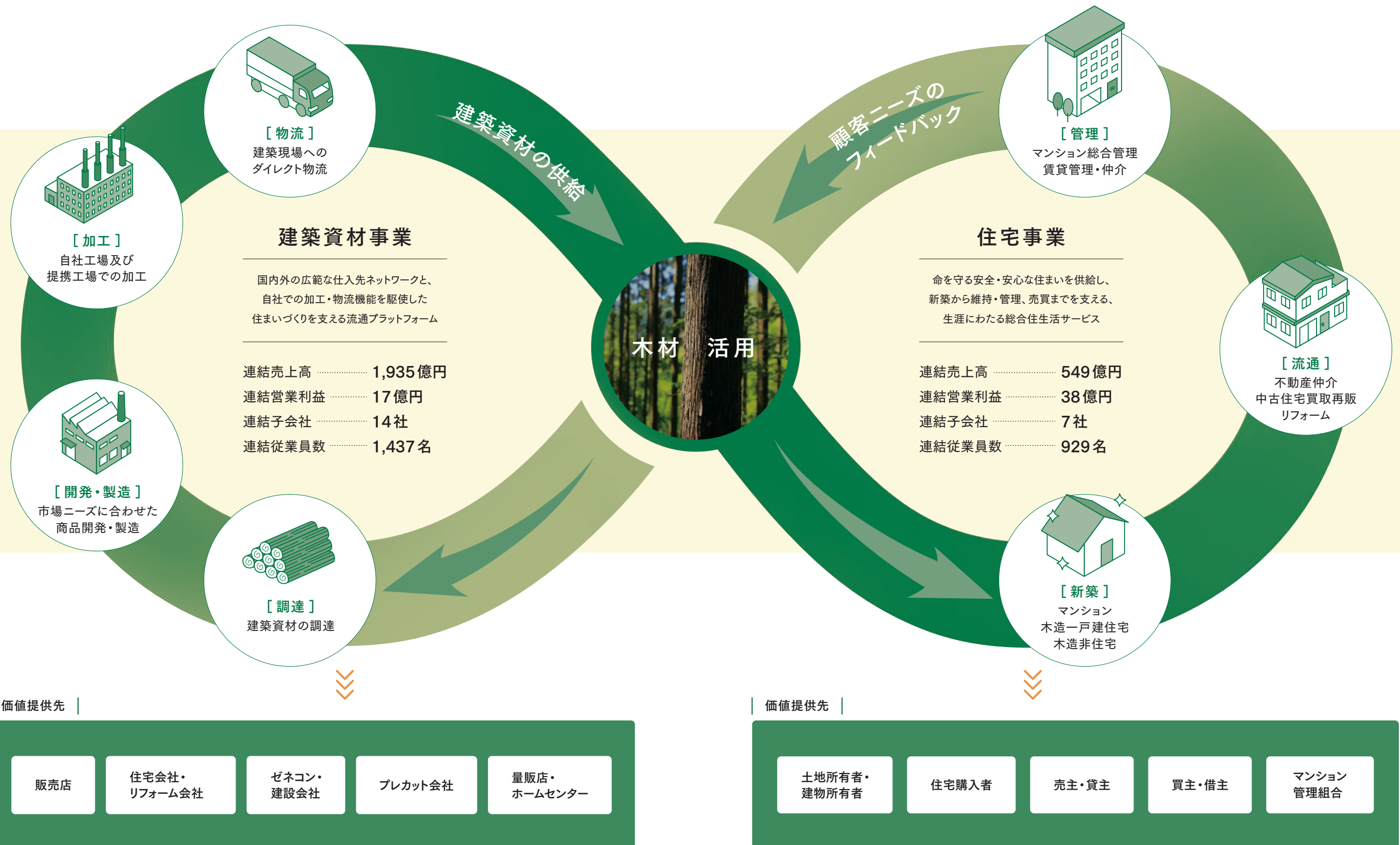
セグメント概要

建築資材事業	住宅事業	その他
【事業内容】 ● 木材の調達、木材製品の販売・製造・加工 ● 建材・住宅設備機器の販売・製造・施工 ● 木材市場の経営	【事業内容】 ● 新築マンションの販売及び中古マンションの買取再販 ● 新築一戸建住宅の販売及び注文住宅の建築請負 ● マンション等の総合管理、賃貸の仲介及び管理	【事業内容】 ● 一般放送事業 ● ソフトウェア開発・販売 ● 木造建築工事 ● 運送業 ● 住宅履歴情報管理等

ナイス独自のバリューサイクル

——建築資材事業と住宅事業の両輪経営による情報・価値の循環

ナイスのバリューサイクルは、国内有数の建築資材の流通プラットフォームを持つ建築資材事業を供給の基盤とし、そこに住宅事業から得られる市場の知見を融合させた、独自の循環型モデルです。
住宅事業が顧客から得たニーズを建築資材事業へフィードバックし、商品開発や提案活動に反映させることで、資材供給を単なるモノの配送にとどまらない「高付加価値なソリューション」へと進化させています。このサイクルにより、持続可能な木造建築の普及と、豊かな住まいと暮らしの実現に貢献していきます。

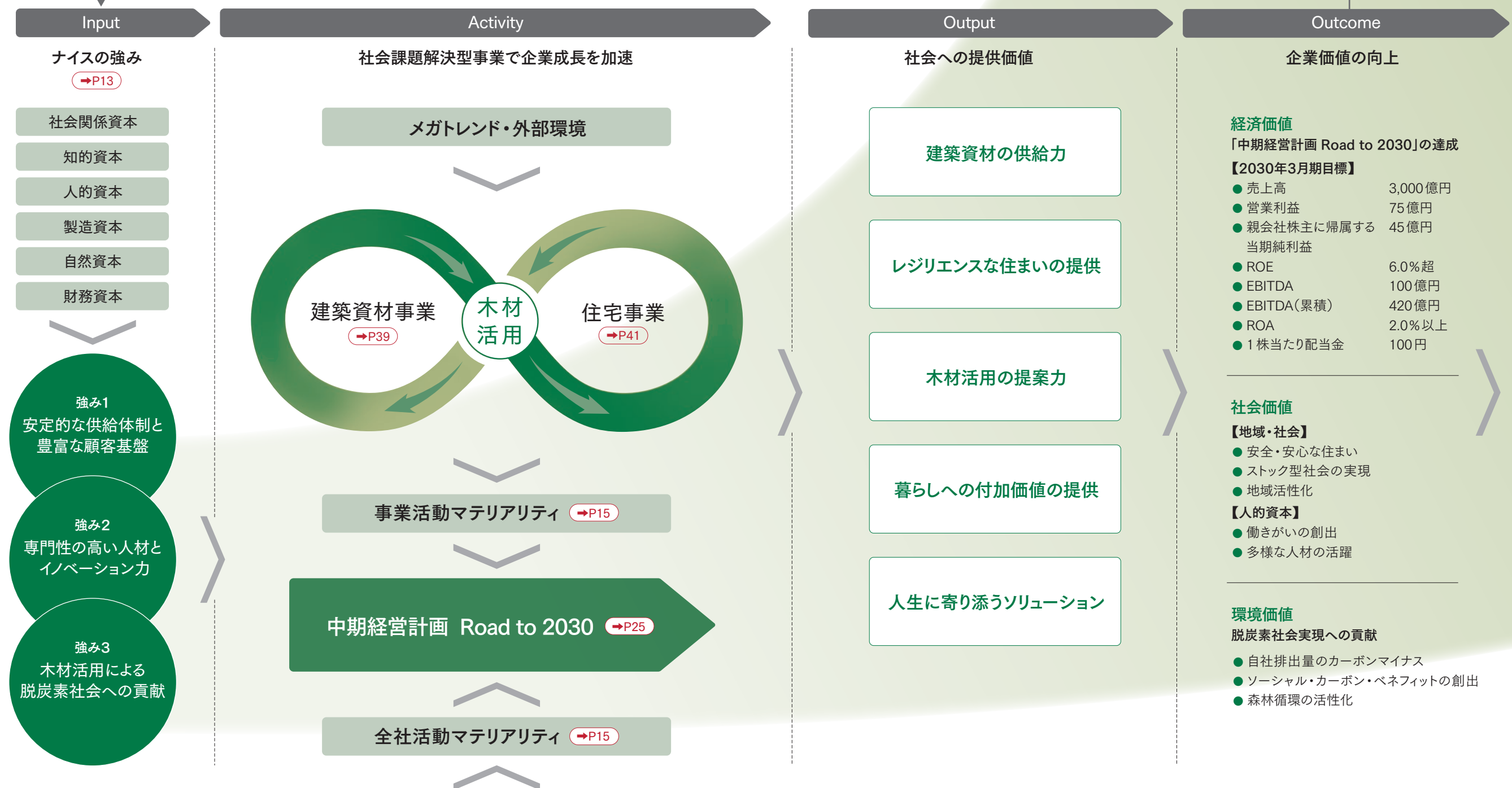


価値創造プロセス

ビジョン

私たちは 住まいと暮らしを通じて
全ての人々のあふれる笑顔を作り出しています

価値創造の循環による持続的な成長



社会的存在意義

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

資本と強み

当社は創業以来、木材流通を起点に社会の要請に応え続けることで、強固なネットワークや専門的な知見、そして確かな財務基盤を積み上げてきました。これらの6つの資本を、単独ではなく有機的に掛け合わせることで、当社独自の「3つの強み」を構築し、企業価値を生み出しています。

経営資本	インプット	資本強化に向けた取り組み
社会関係資本 76年の歴史で築き上げた取引先との強固なネットワークと豊富な顧客基盤	●法人のお客様 仕入先企業：木材約600社 建材・住宅設備機器約4,000社 販売先企業：約4,000社 ●個人のお客様 住宅サイト登録者：約800,000名 ケーブルテレビ接続世帯数：約310,000世帯	全国規模の流通プラットフォームと豊富な顧客基盤、パートナーとの連携を生かし、さらなるネットワークの拡大を図ります。
知的資本 建築資材と住宅の両事業を併せ持つことで得られた、多様な知見やノウハウ	●国産木材の調達・コーディネート力 ●命と暮らしを守る家づくり 免震マンション供給：92棟・8,732戸 耐震等級3以上の一戸建住宅：約9,000戸 ●オリジナル技術・商品・ノウハウ 住宅業界向け経営管理ソフト「木太郎®」 一戸建住宅用オリジナル金物工法「パワービルド工法」(特許技術) オリジナル木材商品(Gywood®、ObiRED®)	国産木材の調達力や木材コーディネート力、独自技術の強化を通じて、住まいと暮らしの領域でイノベーションを創出し、競争力を高めます。
人的資本 木材・建築分野に精通した高い専門性を有した人材群	●連結従業員数：2,827名 ●建築関連資格者数：延べ1,138名 建築士：212名、建築施工管理技士：156名、宅地建物取引士：513名 管理業務主任者：227名、マンション管理士：30名 ●専門人材による提案力	建築技術者をはじめ、専門性の高い人材の採用・育成に注力し、計画的な育成を通じて、成長戦略を支える人材基盤を強化していきます。 [▶ 人的資本経営 P46-48]
製造資本 全国の170カ所の拠点による国内有数の建築資材の流通・製造ネットワーク	●全国の拠点：国内170カ所 物流拠点：31カ所 木材市場：13カ所 製造拠点：13カ所(製材工場、プレカット工場、建材工場)	全国の営業拠点、工場、物流拠点を活用し、安定的な供給体制と物流体制の合理化を図るとともに、生産・加工体制を強化することで、事業拡大を支えます。
自然資本 森林育成から建築までをつなぐ独自の国産木材バリューチェーン	●国産木材取扱量：約513,000 m³ ●国産木材の炭素貯蔵量：341,612t-CO₂ ●社有林 森林吸収量：11,189t-CO₂ 水資源かん養貢献量：約4,852,000 m³ ●温室効果ガス排出量 Scope1・2：8,757t-CO₂ Scope3：369,389t-CO₂	国産木材の利活用や社有林管理、エネルギー関連商品の拡大により、さらなる温室効果ガス排出量の削減や環境価値の創出に取り組むことで、脱炭素社会の実現に貢献します。 [▶ 環境経営 P50-52]
財務資本 事業投資と株主還元の最適なバランスを追求する安定した財務基盤	●財務指標 ■ROE：4.5% ■ROA：1.5% ■ROIC：3.6% ■自己資本比率：34.3% ■EBITDA：79億円	健全な財務基盤を維持し、成長投資や新規事業への積極的な資源配分を実施していきます。 [▶ 管理担当役員メッセージ P31-34]

資本の掛け合わせによる3つの強み

強み1

社会関係資本

製造資本

安定的な供給体制と豊富な顧客基盤

全国規模の流通プラットフォーム(製造資本)と、創業以来築いてきた仕入先・販売先との信頼関係に基づく顧客基盤(社会関係資本)の融合により、長期的なパートナーシップを獲得し、建築資材の安定供給を実現しています。



強み2

人的資本

知的資本

専門性の高い人材とイノベーション力

建築士や宅地建物取引士など、木材・住宅・建築分野に精通した専門人材(人的資本)が多数在籍し、知見と経験を生かして独自の技術や商品、ノウハウ(知的資本)を生み出しています。建築資材事業(BtoB)と住宅事業(BtoC)の両事業を併せ持つ当社の特性を生かし、各々で得られた知見を共有し、展開するという情報の循環を創出しています。



強み3

自然資本

知的資本

木材活用による脱炭素社会への貢献

全国の社有林(自然資本)と、木造化・木質化のノウハウ(知的資本)を結合させ、森林の育成から住宅・建築物の施工まで一貫した国産木材バリューチェーンを展開しています。また、国産無垢材を活用した新素材を開発、建築分野にとどまらず、暮らし領域における国産木材の利活用を推進しています。こうしたバリューチェーンを通じて、社会全体の温室効果ガス排出量の削減に貢献しています。



マテリアリティ

マテリアリティに対する考え方

経営環境が大きく変化するなか、当社は、中長期的な企業価値の向上のために優先的に取り組むべき重要課題を明確にし、強固な経営基盤を構築することを目的に、9つのマテリアリティ(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、環境・社会・経済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ます。

マテリアリティの特定プロセス



➡「中期経営計画 Road to 2030」策定に伴い、2025年5月にKPI・目標を見直し

TOPICS 事業活動と経営基盤の両面で外部から高い評価

フェーズフリーアワード2025 オーディエンス賞受賞

当社供給物件で提案している「ローリングストックパントリー®」が、「フェーズフリーアワード2025」においてオーディエンス賞を受賞しました。これは、ローリングストックが簡単に続けられるようデザインした両面アクセス型の大容量パントリーです。日常生活の中で「使って、買い足す」という動作を行うだけで、自然と非常時の備えができる設計が、一般消費者から高い共感を得ました。



日経サステナブル総合調査 SDGs経営編で星3つに認定

当社は、2025年の「日経サステナブル総合調査SDGs経営編」において、初めて「星3つ」に認定されました。「SDGs戦略・経済価値」「社会価値」「環境価値」「ガバナンス」の4項目で企業を評価するもので、当社は事業を通じたサステナビリティへの取り組みが高く評価されました。



9つのマテリアリティ

	マテリアリティ	方針・創出価値	関連するSDGs
事業活動	国産木材の利用拡大によるサステナブル・リカバリーの推進	「木」は二酸化炭素を吸収し、炭素を貯蔵する環境に優しい自然素材です。国産木材の利活用を通じて、循環型社会・健康増進社会を創造し、木質化による日本文化の醸成を図ります。	11 住み続けられるまちづくりを 13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさも守ろう
	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	日本の二酸化炭素排出量の約3分の1を占める住宅・建築物の省エネ化・ゼロエネ化に役立つ商品・サービスの提供を推進し、エネルギー消費量の削減に貢献します。	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 8 働きがいも経済成長も 13 気候変動に具体的な対策を
	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	サプライチェーンを構成する取引先と木材利用、環境配慮の価値観を共有し、エンゲージメントを高めてまいります。より深いパートナーシップを確立し、木材製品、商品・サービスの品質向上と安定供給を図ります。	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 13 気候変動に具体的な対策を 17 パートナーシップで目標を達成しよう
	木を生かしたレジリエンスな住まいづくりの推進	日本の気候に適し、人に様々な効能をもたらす優れた建築素材である「木」を活用し、災害に強い安全・安心かつ、省エネ・健康で快適に暮らせる長寿命な住まいづくりを推進します。	3 すべての人に健康と福祉を 8 働きがいも経済成長も 11 住み続けられるまちづくりを
	資源の有効活用に配慮した既存住宅流通の促進	ストック型社会の形成に向けて、住宅・建築物のリフォームや既存住宅流通、管理を強化し、空き家問題の解決に向けた取り組み、長く大切に使うことによる資源の有効活用を図ります。	11 住み続けられるまちづくりを 12 つくる責任 13 気候変動に具体的な対策を
	地域活性化への貢献	産官学の連携を図り、持続可能な社会形成を担う森林の保全や林業・木材産業の活性化、子どもたちの成長、住まいや暮らしに関するサービスの提供により、地域活性化に貢献します。	4 質の高い教育をみんなに 11 住み続けられるまちづくりを 17 パートナーシップで目標を達成しよう
全社活動	人的資本経営の推進	会社の最大の財産である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整え、役職員の成長を促すことが会社の成長にもつながるという考えのもと、「働きやすさ」と「働きがい」の向上を図ります。	3 すべての人に健康と福祉を 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を實現しよう
	グループガバナンスの深化	リスク管理及びコンプライアンスを徹底し、リスクを未然に防ぎ、発現した際の損失を低減することにより、企業価値を高め、社会から信頼される企業であり続けます。	8 働きがいも経済成長も 12 つくる責任 16 平和と公正をすべての人に
	事業活動における環境負荷の低減	再生可能エネルギーの導入や省エネ活動の推進など、サプライチェーン排出量の削減を図ります。また、社有林の保全育成を通じて、二酸化炭素の吸収や貯蔵、水源かん養など、環境保全に貢献します。	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさも守ろう

各マテリアリティの取り組み及び目標、実績 →P35

価値創造の戦略

「中期経営計画 Road to 2030」を加速し、国産木材の供給やストック事業への転換など、成長戦略を推進しています。稼ぐ力を強化し、企業価値の向上と社会貢献を両立させる取り組みをご紹介します。

- 18 トップメッセージ
- 25 中期経営計画 Road to 2030
- 27 特集
注目ビジネス
- 31 管理担当役員メッセージ
- 35 マテリアリティ KPI
- 37 セグメント概要
- 39 セグメント別戦略／
建築資材事業
- 41 セグメント別戦略／
住宅事業

トップメッセージ

お客様と社会とともに
発展し、全ての人の
あふれる笑顔を
創り出していきます。

代表取締役社長
津戸 裕徳

ナイスグループのアイデンティティと提供価値

ブランドメッセージ
「木を知り、暮らしを支える。」

ナイスグループの原点は、1950年に関東で初となる木材市場を開いたことにあります。荷主から木材を預かり、競りで販売する市場は、荷主との信頼関係があって初めて成り立つものです。その信頼を積み重ねてきた結果、木材市場では唯一の全国展開を果たすことができました。

以来ナイスグループは、木材流通を起点に建築資材、住宅供給、不動産流通、非住宅建築へと事業領域を広げ、建築資材と住宅の両輪で事業を展開してきました。この両輪経営に

よって、グループ内には住宅・建築領域における川上から川下までの情報が循環しています。ルーツである木材流通で培った知見、そしてこの情報の循環によって当社グループの提供価値が高まり、お客様や社会からの「信頼」につながっています。私はこの「信頼」こそが、当社グループの企業活動の源泉だと考えています。

私は社長に就任した2024年から、取締役メンバーと手分けをして全国の拠点を回る「オープンコミュニケーションミーティング」を実施してきました。社員一人ひとりと直接向き合うなかで浮かび上がってきた課題の1つが、認知度の低さです。「社会に貢献する意義ある事業をしているのだから、当社グ

トップメッセージ

グループのことをもっと多くの方々に知っていただきたい」という声が、多くの社員から上がりました。

建築資材と住宅の両輪で事業を行う当社グループを端的に表す言葉とは何か、皆で考えて生まれた言葉が「木を知り、暮らしを支える。」というブランドメッセージです。「木」は、創業以来私たちが知り尽くしてきた事業の原点です。「暮らし」という言葉は、私たちが住まいだけでなくより広い領域に価値を提供していく姿勢を表しています。木を軸に、人の暮らしを広く支えることで、全ての人々のあふれる笑顔を創り出していくという共通の思いを持ち、社員とともに歩んでいきます。

素材の価値を「暮らしの価値」へ変える5つの柱

ブランドメッセージの策定とともに、ナイスグループが提供する価値を5つの「き」として整理しました。

1つ目の「木」は、「建築資材の供給力」を示しています。当社は、住宅に関する約10万アイテムに及ぶ建築資材を仕入れ、全国に販売しています。なかでも、国産木材については、創業来76年かけて築き上げてきた調達ネットワークがあります。製材メーカー様とのつながりは全国で約600社に上り、業界随一の規模を有しています。そして、国産木材の調達、流通にとどまらず、プレカット加工、設計、施工、さらには、伐採跡地への植林まで手掛けており、川上から川下まで一貫した、垂直

統合型のビジネスモデルを構築しています。これは、当社グループの大きな強みであると考えています。

2つ目の「基」は「基盤」であり、「レジリエンスな住まいの提供」に貢献しています。地震大国・日本において、「住まいは命を守るもの」という考えのもと、最高水準の耐震強度を誇る、オリジナル金物工法「パワービルド工法」の提供や、自社分譲マンションへの免震構造、耐震強度を高めた「強耐震」構造の標準採用など、安全・安心な住まいの普及に努めています。

3つ目の「機」は「機能」であり、「木材活用の提案力」です。木材の特性を暮らしに役立つ機能へと転換すべく、国産木材の素材としての可能性を広げること挑戦しています。オリジナルの表層圧密技術を施した「Gywood®」もその1つであり、建築分野を超えた様々な領域で、素材としての採用が進んでいます。

4つ目の「気」は「気持ちよさ」であり、木材の活用による「暮らしへの付加価値の提供」です。自社が供給する住宅はもちろん、非住宅建築物における木造化・木質化の提案を通じ、木のぬくもりが感じられる気持ちのよい空間を社会に提供しています。

そして、最後は「軌跡」の「軌」です。ナイスグループでは、家を建てて終わりではなく、「人生に寄り添うソリューション」の提供を通じて、住まいをめぐるあらゆる場面でお客様の暮らしを支えています。このカパー領域の広さが、お客様の人生の「軌跡」に寄り添う力となります。

建築資材事業と住宅事業のシナジーによる独自の強み

木材事業に強みを持つ建築資材事業と、暮らしにおけるワンストップサービスを提供する住宅事業。この2つを両輪とする当社だからこそ、木という素材の価値を、お客様の住まい、そして生涯にわたる暮らしの価値にまで高めて届けることができると考えています。

当社グループの住宅事業は、マンション、一戸建住宅、中古住宅の買取再販、一棟収益物件のバリューアップ・売却など幅広い領域に及び、蓄積される実践知や情報は膨大です。これを建築資材事業にフィードバックすることで、建築資材の営業担当は販売店様や工務店様に、最新の住宅のトレンドや役立つ知見を提供できます。実際、私たちの提案が取引先様の新たな事業構築のきっかけとなった例も少なくありません。このよ

うに、取引先様の事業成長とともに寄り添えることが、同じ資材を扱う会社が多くあるなかでも当社を選んでいただける最大の理由だと考えています。

一方で、住宅事業は建築資材事業の調達力を生かすことができます。以前の「ウッドショック」や直近の「ナフサショック」の際にも安定供給を維持し、住宅事業への影響を最小限に抑えることができました。また、建築資材事業において得られた全国の多様なメーカー様や取引先様から得た業界の動向を住宅事業に還元し、市場のニーズに即した事業展開に生かしています。さらに、職人不足の局面では、住宅事業の工事案件を建築資材事業の取引先様に依頼するなど、当社グループとの相互成長にもつながっています。

建築資材事業と住宅事業、それぞれが幅広い領域と規模で事業を展開しているからこそ、両事業のシナジーは大きく、業界の中でも独自の強みを形づくっています。

事業環境の変化を追い風に「稼ぐ力」を強化

縮小する新築市場と拡大するストック市場

人口減少に伴い、国内の新設住宅着工戸数は長期的な減少傾向にあります。2025年度は71.1万戸と、リーマン・ショック後の2009年度の水準を下回り、70万戸に迫る水準にまで

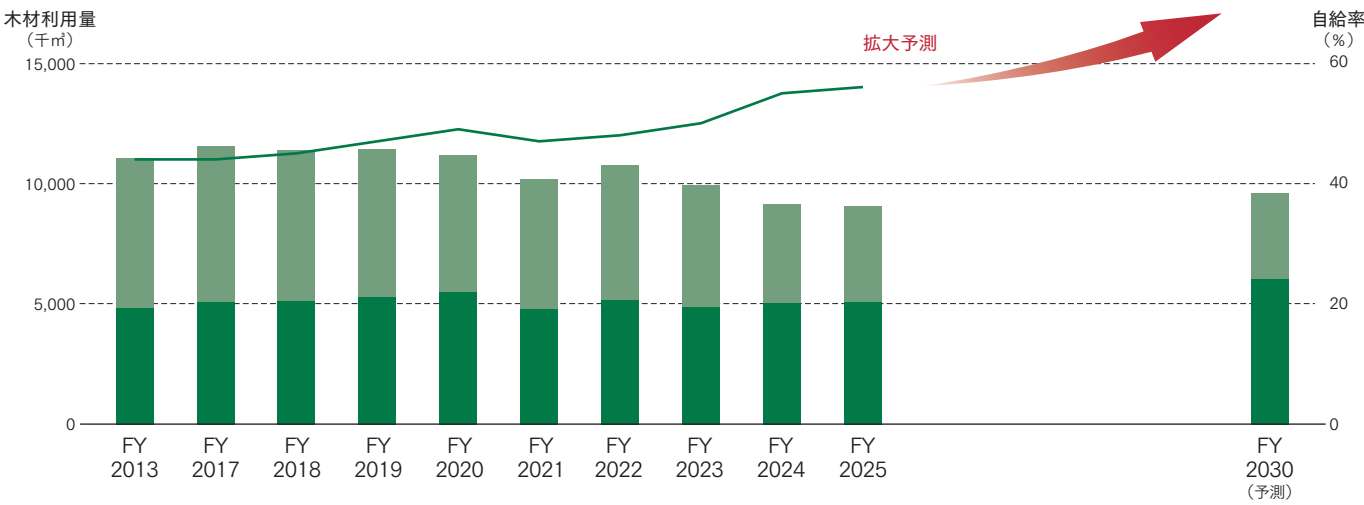
落ち込みました。人口減少は避けられない未来です。しかし、その中でも伸び行くマーケットは存在します。

その1つが国産木材市場です。ウッドショック以降、国産木材への転換が進んだことに加え、為替や地政学的リスクの影響もあり、国産木材の優位性は今なお継続しています。この傾

■ ナイスグループの提供価値

5つの「き」	木	基	機	気	軌
	建築資材の供給力	レジリエンスな住まいの提供	木材活用の提案力	暮らしへの付加価値の提供	人生に寄り添うソリューション
提供価値	1950年に木材市場として創業。国産木材をはじめあらゆる建築資材を全国各地に届けます。	住まいは命を守るもの。私たちは地震に強い家づくりでこの国の暮らしを支えます。	木を知る私たちだからこそできること。木の可能性を広げる様々な提案を行います。	美しさと使いやすさを追求していく。木のぬくもりを感じる空間を提供します。	住まいのすべてをここで。人生のあらゆる場面でお客様に寄り添います。
メッセージ	きちんと、木を届ける。	安心は、基盤から。	暮らしの、機能へ活かす。	空間に、気持ちよさを。	人生の、軌跡に寄り添う。
体現する社員像					

■ 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

※ 国産木材・輸入木材の利用量は、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月期の国産木材・輸入木材の利用量は、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

トップメッセージ

向はしばらく変わらないと見込んでいます。また、政府は森林・林業基本計画において、建築用材の国産木材比率を現状の5割から今後5年間で7割に引き上げる目標を掲げています。拡大する需要に応えるには、安定した調達力と全国規模での供給体制が欠かせません。当社グループは、全国の製材メーカー様とのネットワークと、全国に展開するストック拠点を生かし、その受け皿としての機能を果たしていきます。

エネルギー関連市場もまた、伸び行くマーケットの1つです。法改正を機に住宅の高性能化がさらに進み、ZEHをはじめとする高性能住宅に欠かせないエネルギー関連製品の需要は、今後大きく伸びると予想されます。

さらに、住宅ストック(既存住宅)市場にも大きな成長機会があります。住生活基本計画の見直しからも明らかに、政府の方針は「新築重視」から「住宅ストック価値の最大化」へとシフトしています。中古住宅の流通やリフォーム、賃貸、マンション管理などはいずれも成長余地が大きく、当社グループが分譲や管理で築いてきた顧客基盤とノウハウを生かせると考えています。

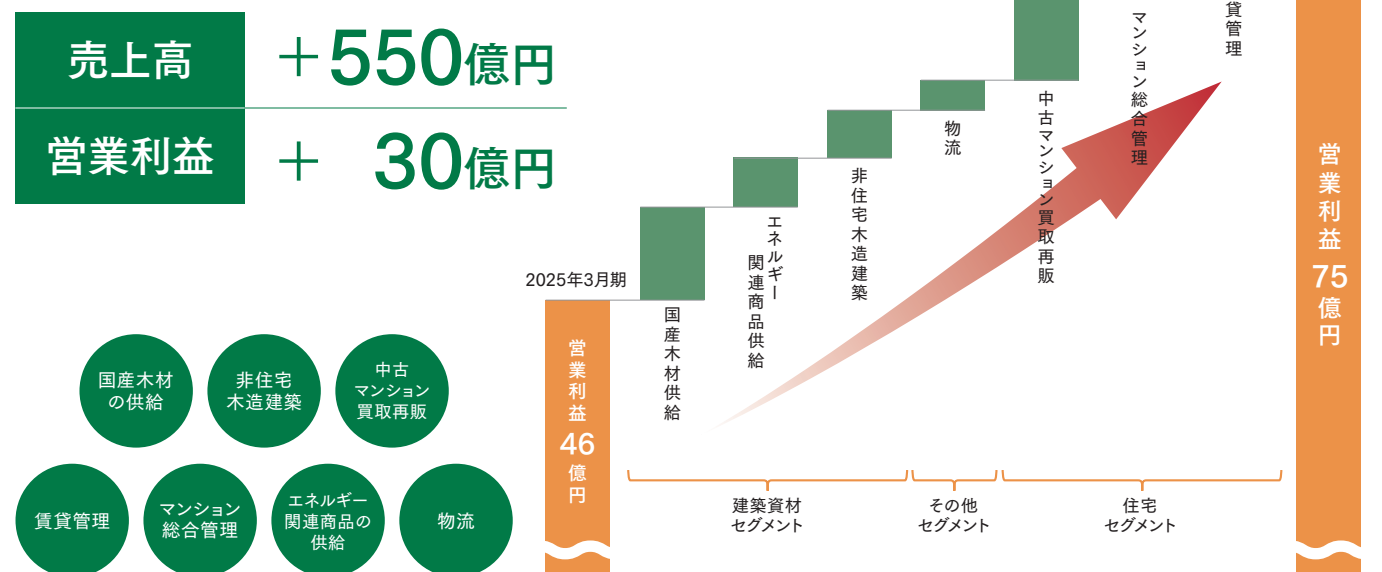
「稼ぐ力」を強化するための成長ドライバー

「中期経営計画 Road to 2030」では、2030年3月期に売上高3,000億円、営業利益75億円という目標を掲げています。

■成長ドライバーによる業績貢献

2025年3月期 → 2030年3月期

成長ドライバーによる利益成長



※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等の適用に伴い、過年度に同会計基準等を適用したとみなして算定した過去最高売上高です。

2026年3月期は売上高が過去最高*を更新し、計画は着実に進捗しています。この目標を確実に達成するため、7つの領域を成長ドライバーに定め、経営資源を重点的に配分しています。

成長ドライバーの中核の1つが国産木材の供給です。国内の建築物の木造率は上昇傾向にあり、そのなかの国産木材比率は今後さらに拡大していくと見込まれています。当社グループは、国産木材取扱量を2030年3月期に75万㎡まで拡大する目標を掲げており、これまで着実に手を打ってきました。その1つが、グループ会社であるウッドファースト(株)徳島製材工場の工場新設による生産能力の増強と、紀州ヒノキの製材を行う(株)かつら木材商店の株式の取得です。また、今年8月には、宮城県石巻市で地域有数の木材加工・製材規模を有する(株)山大が加わり、高品質な宮城県産材の安定調達体制が整いました。今後も、国産木材の取扱量を着実に伸ばしていきます。

成長ドライバーの中でも大きな手応えを感じているのが、中古マンションの買取再販です。新築価格が上昇するなか、かつての建築コストで建てられたマンションの市場価値が上昇し、高い収益性を生む事業へと育っています。この領域で、当社グループは2つの強みを発揮しています。1つ目は商品力で、長年培ってきた木材のプロとしての知見をリノベーションに生かし、資産価値の高い住まいへと磨き上げることができます。

その1つの形が、当社の木質化リノベーションブランド「RIZ WOOD®」です。国産木材を室内の適材適所に用い、洗練された温かみのある空間に仕上げることで価値を高め、お客様からご好評をいただいています。

2つ目は仕入れ力です。当社グループはこれまで、約5万



「RIZ WOOD®」により木質化された居室

企業価値向上へつなげる非財務の取り組み

人材育成とサクセッションプラン

成長戦略を確実に実行するためには、建築士や施工管理技士などの専門資格者の育成・確保が欠かせません。当社グループの現在の専門資格者は延べ1,130名を超え、2030年3月期には1,500名体制とすることを目指しています。高度な専門性を持つ多くの社員が、当社の付加価値の源泉です。資格取得支援やキャリア開発を進め、専門スキルの拡充を図っていきます。

人材育成で私が大切にしているのは、「期待をして、機会を与えて、鍛えていく」という考え方です。年次に応じた研修に加え、「学びたい」「挑戦したい」と自ら手を挙げる社員には、その意欲に応える機会を積極的に提供していきます。

その基盤となる仕組みの1つが、「タレントマネジメントシステム」です。社員一人ひとりのスキルや強み、キャリア志向を一元的に管理するもので、社員が発信した意志を、私と人事担当役員が月に一度確認しています。本人のキャリア志向と、社員の能力と可能性、そして組織のニーズが合致したときに、人事異動によって挑戦の場を用意しています。この仕組みを活用した事業部・事業会社をまたぐチャレンジ人材の公募も積極的に進めています。実際に、建築資材部門で経験を積んだ

5,000戸のマンションを分譲し、グループ会社のナイスコミュニティ(株)で約6万8,000戸のマンション管理を担っています。当社グループでは、住宅を販売した後も日々の管理業務を通じてお住まいの方々の困りごとに寄り添い、快適な暮らしを支えています。日々築き上げている信頼関係を基盤として、仲介業者を介さず、お客様から直接買取ができる独自の仕入れルートを築いています。商品力と仕入れの優位性という2つの強みが、競争が激しさを増す中古市場において、安定した物件確保と収益性の両立を可能にしています。

さらに、長期的な視点で挑んでいるのが、建築資材業界に特化したITプラットフォームの構築です。受発注や在庫情報などが一元的に結ばれ、業界全体で使える共通の基幹システムを構築できれば、その先には、共同配送の実現が見えてきます。建築資材業界のインフラそのものをつくり変えるこの構想を現実のものとするために、着実に前進させていきます。

後に、住宅部門に異動して「次は自分で家売りたい」と意欲を示す社員もいます。こうしたダイナミックな人員配置や人材交流を通じて、建築資材と住宅の両輪経営によるシナジーもさらに深まっていくと考えています。

サクセッションプランを通じた次世代経営層の育成についても同じ考え方で進めています。特徴的な取り組みの1つが、未来の執行役員候補たちが10年先の事業を描く「未来価値共創プロジェクト」です。新たな事業価値創出への挑戦を通じて、ナイスグループの次の10年を担う人材と、新たなイノベーションの種を育てています。

私の役目は、社員一人ひとりの意欲を引き出し、主体的なキャリア形成を支えることです。成長戦略と人材育成を連動させ、注力している事業領域に自らチャレンジする人材が集まっていくような自律的な組織を築いていきます。

事業活動そのものが環境貢献に直結

当社グループは、3年連続で自社排出量の「カーボンマイナス」を達成しています。国産木材の利用を広めることは、社会の炭素貯蔵量を増やすことに直結します。言い換えれば、当社

トップメッセージ

グループが成長すればするほど、脱炭素社会の実現に貢献できるというビジネスモデルを構築しています。

日本の国土の3分の2は森林と言われており、現在もその比率は変わりません。しかし、森林蓄積量は約60年でおおよそ3倍に増加しています。森林が十分に管理されず、木が活用されないまま放置されている状況です。大切なのは、木を「伐って、使って、植えて、育てる」という森林資源の循環利用を促進することです。木造化・木質化の促進で都市部に炭素を貯蔵し、森林では植林・育樹を通じて新たなCO₂を吸収する、このサイクルを回していくことが必要です。

当社グループは、事業活動のなかで木材を使い、また社有林「ナイスの森®」において木を植えることで、森林資源を循環させ、CO₂の削減に貢献しています。創業来、木材とともに歩んできたナイスグループだからこそ、この循環を未来へつなぐ責任があると考えています。



植林会を通じて、社員が森林保全の重要性や国産材を利活用する意義について学ぶ機会を創出

変革に向けた社長としての責任と、目指すべき組織の姿

「社長の限界を、会社の限界にしない」 リーダーシップへの転換

2026年3月期は、組織は「一将の影」とであるという決意のもと、私自身が変革の旗振り役として先頭を走ってきました。しかし、創業100周年に向けて持続的な成長を遂げていくには、社長一人の牽引力に頼る組織では限界があると考えています。次なる飛躍に必要なのは、社員一人ひとりが主体的に未来を切り拓く力です。私は、目指すべき「山」への方向を示しますが、そこに至る道は1つではありません。社員には「乗客」ではなく「ドライバー」として自らハンドルを握り、自身が正しいと考える道を選んで、「山」に向かって進んでほしいと考えています。

「オープンコミュニケーションミーティング」を通じて、現場の課題を社員と共有することができました。次に必要なのは、社員が「こうしたい」という強い意志を持って行動することです。私の真の責任は、幹部や次世代リーダーが自律的に意思決定を行い、私の想像や能力を超えるスピードで変化に対応できる「衆知を集める経営」へと組織をアップデートすることだと考えています。

「トライアンドエラー」を推奨し、 挑戦を称える風土の醸成

既存のビジネスに固執せず、失敗を恐れずに未知の領域へ挑む姿勢が、これからの成長には不可欠です。能力・枠組み・期待の全てを「超える」ことをマインドセットとして共有し、例え失敗してもそこから学びを得て再び挑戦することを組織全体で称え、支える風土を根付かせていきます。

創立75周年記念の新規事業提案の公募では、若手社員



2027年に開催される「GREEN×EXPO 2027」にて、休憩所として利用される「MOK UNIT」(画像はイメージ)

のアイデアから生まれた国産木材による木造ユニットハウス「MOK UNIT」の事業化が進み、新たな顧客との接点も生まれています。この「MOK UNIT」は、2027年3月から横浜にて開催される国際園芸博覧会「GREEN×EXPO 2027」において、来場される方々の休憩所としても設置される予定となっています。

また、積算業務を自動化する「AI積算システム」の開発にも挑戦しています。実現すれば、業界全体の業務効率の向上にもつながると考えています。

これらはいずれも、社員が自ら考え、生まれたイノベーションです。一人ひとりの「やりたい」という意思を起点にした挑戦が一つひとつ形になるにつれて、社員の間にも前向きな意識の変化が見え始めました。この積み重ねが社員の能力を高め、さらなる価値創出につながっていくと確信しています。



全社員を集めた基本方針発表会において、特に優れた成果やアイデアを発表

ステークホルダーにとって 「なくてはならない企業」へ

経営者として私が大切にしているのは、「先義後利」の精神です。まずはお客様にお役立ちをし、その結果として利益がついてくるという考え方です。この順序を間違えてはならないと、私は考えています。

例えば、建築資材事業は商品そのもので差別化することは容易ではありません。お客様は誰からでも商品を買うことができます。だからこそ私たちは、建築資材事業による資材の安定供給と、住宅事業で捉えたニーズやトレンドの取引先様への還元という両輪経営によるシナジーを追求していきます。この「情報の循環」こそが他社には真似できない独自の価値であり、これを通じて確固たる信頼を醸成し、「ナイスグループだから」と選んでいただける存在を目指していきます。当社グループ

の提案で取引先様の事業成長を後押しすることは、結果として私たちの成長にもつながります。ナイスグループは、取引先様をはじめとする全てのステークホルダーの皆様とともに発展していく関係でありたいと考えています。

業績は着実に伸びており、本来の稼ぐ力を示すEBITDAも拡大しています。一方で、現在の株価水準はナイスグループの企業価値を十分に反映しきれていないと考えています。株主・投資家の皆様から信頼を得て、企業価値を高めていくために、成長を続け、資本コストを上回る収益性を実現していきます。同時にIRを強化し、ナイスグループの成長への道筋をより明確に伝えていきます。

私たちの羅針盤は、不変の価値観である「信頼」と、その先にある「全ての人々のあふれる笑顔」です。この2つを経営の拠り所に、事業を通じて社会課題の解決に貢献し続けることで、お客様や社会から「なくてはならない」と思っていただける企業グループを目指していきます。

ナイス株式会社
代表取締役社長 津戸 裕徳



中期経営計画 Road to 2030

基本方針

地球温暖化対策として重要な役割を担う森林資源の循環利用に向け、当社のルーツであり、エコマテリアルである木材の利活用を通じて、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、本計画に掲げた諸施策を確実に実行していくことで、成長の加速と飛躍的進化を図り、さらなる企業価値の向上を実現します。

2030年に向けたリスク・機会の認識

キーワード	リスク	機会
脱炭素・ カーボンニュートラル	● 環境規制強化による対応コスト増大 ● 脱炭素化への対応遅れによるブランド毀損	● 国産木材市場の拡大 ● 環境配慮型の住宅・建築物の需要増加
人口減少・ 新設住宅着工戸数の減少	● 新築住宅市場の縮小 ● 建設技能者の減少	● 既存住宅リノベーション市場の拡大 ● 既存住宅の維持・管理需要の増加
DXによる 社会構造の変化	● 情報管理の複雑化 ● セキュリティリスクの増大	● IoT・AIによる流通・建築設計・施工の効率化
持続可能な社会へのシフト	● ESGリスクへの対応コスト増大 ● サプライチェーンリスクの増大	● 社会課題解決型の新規市場・ビジネス・協業の創出

リスク・機会認識に基づく成長ドライバー

	成長ドライバー	3つの強みとの関連性(→P14)				概要
		安定的な供給体制と豊富な顧客基盤	専門性の高い人材とイノベーション力	木材活用による脱炭素社会への貢献		
超・新築 新築住宅市場を超える	国産木材の供給	○		○		国産木材市場の拡大へ向け、サプライチェーンを強化。建築物の木造化・木質化提案で収益拡大を図ります。
	非住宅木造建築		○	○		成長領域である非住宅木造建築で、設計・積算から納材・施工まで一貫した機能を生かし、受注を拡大していきます。
	中古マンション買取再販	○	○			中古マンションの仕入れ・施工体制を強化するとともに、木質化ブランド「RIZ WOOD®」で付加価値の高いリノベーションを提供します。
	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、管理戸数を拡大します。
	マンション総合管理	○	○			マンションにおける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、大規模修繕の受注強化を図ります。
超・物流 モノの流れを変える	エネルギー関連商品の供給	○		○		成長市場のZEH市場向けに、グループシナジーを生かし、サッシや太陽光発電システム、蓄電池の供給を強化します。
	物流	○				ラストワンマイル強化、共同配送、IT化推進により、物流によるサプライチェーン全体の効率化と競争力向上を目指します。
超・領域 事業ドメインを超える	無垢国産木材のコンポーネント展開		○	○		無垢国産木材のコンポーネント(部材)としての用途を拡大し、建築分野のみならず、暮らし領域における国産木材需要を創出します。
	木造建築業界の流通プラットフォーム	○	○			木造建築における設計、積算、発注、施工、物流に至るデータを共有化し、業界の業務効率に貢献することで、競争力強化を図ります。

財務目標

	2026年 3月期実績	2027年 3月期予想	2028年 3月期計画	2030年 3月期計画
売上高	2,591億円	2,700億円	2,800億円	3,000億円
営業利益	53億円	57億円	65億円	75億円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	25億円	32億円	35億円	45億円
ROE	4.5%	5.3%	6.0%超	
EBITDA	79億円	83億円	90億円	100億円
EBITDA (累積)	79億円	162億円	252億円	420億円
ROA	1.5%	1.8%	2.0%以上	

非財務目標

■ 主体的な風土の確立

- 事業戦略を実現するために必要な人材戦略
 - ・住まいと暮らし領域における専門スキルの拡充
 - ・外部人材の登用
 - ・キャリア採用の拡充
 - ・サクセッションプランによる次世代経営層の育成
- エンゲージメントの向上
 - ・サーベイスコア10ptアップ(2030年3月期)
- DE&I推進
- 健康経営の推進

■ 社会的使命の達成

- リスクマネジメント強化
- 自社排出量(Scope1・2)の削減及びカーボンニュートラルの継続
- サプライチェーン排出量の実質ゼロの実現

— 特集 —

注目ビジネス

国産木材の供給

背景・機会

- 輸入相場の不透明感や脱炭素政策を背景とした国産木材の優位性向上

戦略

- 川上から川下までの一貫体制を強化し、国産木材の需要拡大を牽引する

戦略目標

国産木材取扱量

2026年3月期

実績

51万m³

2030年3月期

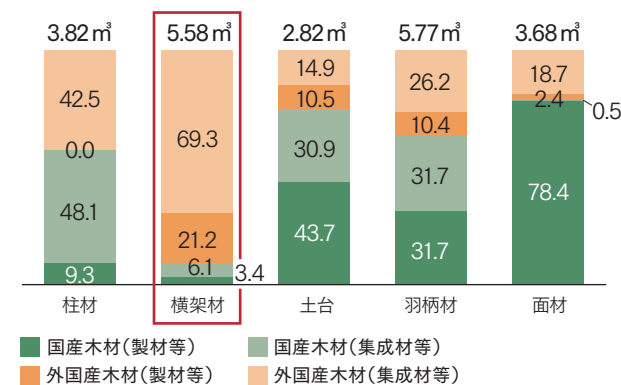
目標

75万m³

TOPIC 大倉工業株式会社と連携 国産木材による構造用集成材の供給をスタート

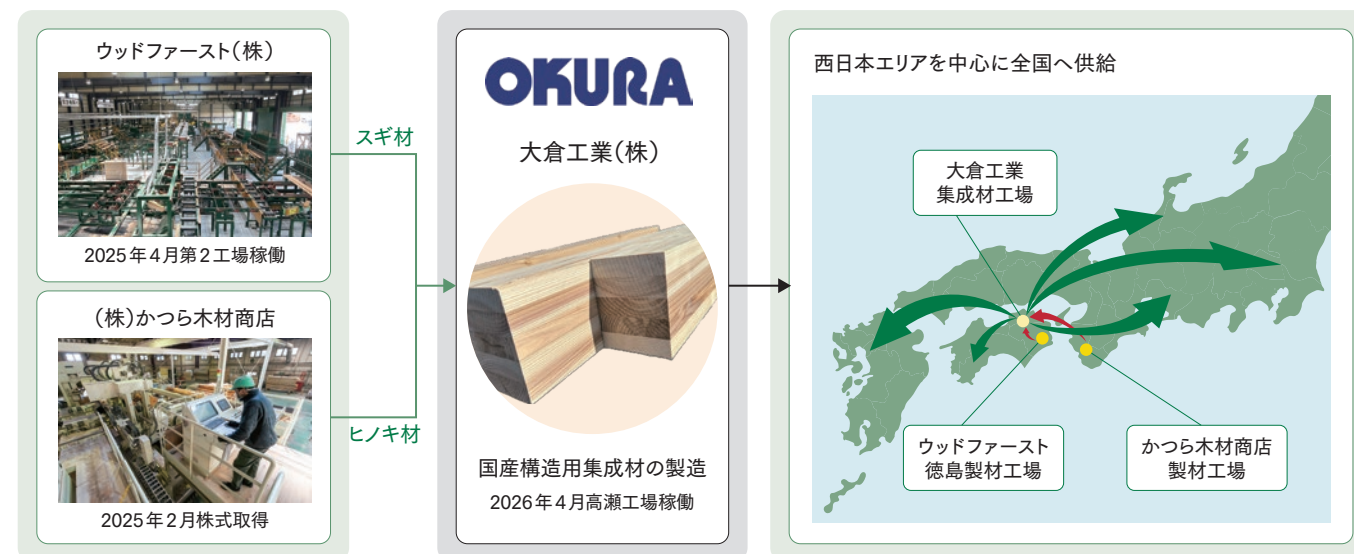
日本の住宅において、梁や桁などの「横架材」の国産木材比率は、わずか9.5%にとどまっています。当社はこの領域に国産木材による構造用集成材を投入することで、国産木材の需要拡大を強力に牽引します。

具体的には、徳島県の連結子会社ウッドファースト(株)の製材工場を増設、2025年4月に稼働しました。同工場による徳島県産スギ材の増産に加え、2025年2月にグループ入りした(株)かつら木材商店が供給する和歌山県産ヒノキ材を、大倉工業(株)が新設する高瀬工場へ原材料(ラミナ)として供給します。製造された国産木材による高品質な構造用集成材は、当社の流通網を通じて、住宅のみならず非住宅建築物市場に向けて、西日本エリアを中心に全国へ販売していきます。

■住宅供給会社の国産木材使用割合 一戸当たり平均使用量21.67m³

日本木造住宅産業協会
「第7回木造軸組工法住宅における国産材利用の実態調査」より作成

■国産構造用集成材の供給スキーム



「中期経営計画 Road to 2030」の達成に向け、7つの成長ドライバーを軸に変革を加速しています。徳島での新工場稼働による国産木材の構造用集成材の供給強化や、住宅ストックの活用による住まいから暮らしへの領域の拡大など、独自の強みを生かした施策を次々と推進、未来の暮らしを彩る新たな価値創造に挑みます。

TOPIC 株式会社山大的株式を取得 東日本における供給体制と非住宅分野の取り組みを強化

当社は2026年8月、宮城県の(株)山大的の株式を取得し、グループ会社化しました。同社は、全国屈指の素材生産地である東北エリアにおいて、トップクラスの原木調達力と製材・加工能力を有しています。同社が誇る国産木材の生産能力と当社の販売網を融合することで、国産木材の全国的な供給体制のさらなる強化を図ります。

また、住宅向けプレカット加工を当社グループの既存工場へ集約する一方、(株)山大的は大規模非住宅建築などの特殊プレカット加工へ機能を集約し、生産の合理化を推進します。さらに、拡大する非住宅市場に向け、当社グループが持つ非住宅建築の設計・施工機能との連携も強化していきます。



非住宅木造建築

背景・機会

- 脱炭素化政策等による非住宅建築物の木造需要の拡大
- 鉄骨造・鉄筋コンクリート造の建築コストの上昇

戦略

- ワンストップ支援体制の強化による建築物の木造化及び木質化の受注拡大
- 機能別協業(設計・調達・加工・施工)による対応エリア・領域の拡大

TOPIC 中層建築物の木造化を推進

政府の脱炭素化政策を背景に、非住宅建築物の木造化市場は拡大が見込まれています。当社は、設計・積算から施工までをワンストップで支援する体制を構築、今後、需要拡大が見込まれる3～5階建ての中層建築物においては、飛鳥建設(株)との合併会社である(株)ウッドエンジニアリングを核とした技術力を強みに、受注拡大を強力に推進しています。



2026年4月に竣工した木造4階建ての福祉施設

TOPIC 高付加価値な木質素材の開発

木造化と同様に木質化のニーズも高まるなか、当社の「脱プラ・木質化R&Dセンター」を中心に、「Gywood®」をはじめとした、独自の高機能・高付加価値な木質素材の開発を進めています。

開発された素材が商業施設やオフィス、店舗などの非住宅建築へ採用されることで、木材利用の新たな可能性の開拓に取り組んでいます。



「Gywood®」により外装木質化された店舗

－ 特 集 － 注目ビジネス

中古マンション買取再販

背景・機会

- 新築マンション価格の高止まりにより、リノベーション済み中古マンションへ需要がシフト

戦略

- 独自の木質化ブランドによる高付加価値化と、仕入れ・施工機能の統合によるスピード感のある事業展開

戦略目標

販売戸数

2026年3月期

実績

194戸

2030年3月期

目標

500戸

TOPIC 木質化ブランド「RIZ WOOD®」を積極展開

当社グループの木材調達力と施工機能を結集し、中古マンションを木質化リノベーションするオリジナルブランド「RIZ WOOD®」を展開しています。

国産木材による温かみのある空間（バリューアップ）で高い需要を獲得する一方、仕入れから販売までの一貫体制により事業期間を短縮し、資産の回転率を高めています。新築マンション分譲と比較して事業期間の短縮が可能となり、キャッシュ・フローの大幅な改善と財務の健全化を両立させています。



「RIZ WOOD®」により木質化された居室

賃貸管理

背景・機会

- 新築分譲価格の高止まりによる堅調な賃貸需要
- 物価上昇に伴う家賃収入の増加

戦略

- 管理戸数の拡大と、オーナーへの資産運用提案を通じた収益の拡大

戦略目標

賃貸管理戸数

2026年3月期

実績

11,090戸

2030年3月期

目標

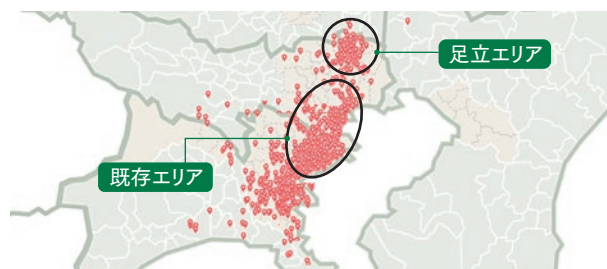
10,000戸

(達成済み)

TOPIC 足立区エリアに強固な基盤を持つ株式会社新井商事ビル管理をグループ化

2025年10月に、足立区エリアで強固な基盤を持つ(株)新井商事ビル管理をグループ化しました。これにより当社グループの賃貸管理戸数は、当初の目標であった10,000戸を達成し、「ストック収益」の基盤を一段と強固にしました。

また、この強固な顧客基盤を足がかりに、当社が横浜・川崎エリアを中心に培ってきたノウハウを、東京城北エリアにおいても展開することで、同エリアにおけるグループシナジーと収益の最大化を図ります。



マンション総合管理

背景・機会

- ストック型社会への政策転換と、高経年マンションストックの増加による適正な維持管理・修繕需要の増加

戦略

- DX活用による業務効率化及び現場生産性の向上と、居住者ニーズの獲得による情報ハブ機能の強化

戦略目標

マンション管理戸数

2026年3月期

実績

68,180戸

2030年3月期

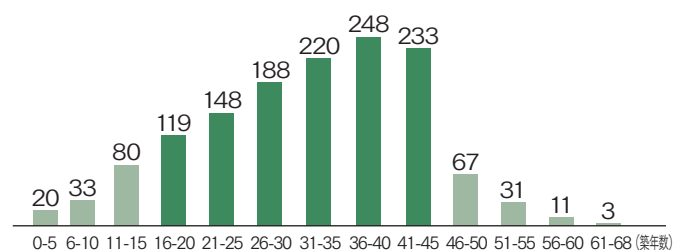
目標

100,000戸

TOPIC 管理物件の修繕工事需要が拡大

マンションは築後12～15年が経過すると、各種設備の不具合や小・中規模の修繕ニーズが段階的に、かつ確実に拡大していきます。当社グループが管理を受託するマンションは、こうした物件が大きな割合を占めています。これらの需要に対し、フロントやメンテナンス社員らが日常巡回で不具合を確認し、先手の見積提案へつなげる体制を構築しており、小・中規模修繕工事が増加しています。今後も、居住者からの相談を起点に、グループ内のシナジーを最大化させていきます。

■管理物件の築年数の分布(棟)



非財務の取り組み

建築関連資格者の増強

グループ全体で建築関連資格者「1,500名体制」の構築を目指し、人材の育成及びキャリア採用を強化しています。建築関連資格者の増強は、成長ドライバーである非住宅木造建築や、中古マンションのリノベーション、マンション修繕といった需要を確実に取り込むための重要な基盤となります。

豊富な専門人材を競争優位性の源泉とし、各ビジネスの成長と収益最大化を加速させていきます。

建築関連資格	延べ人数
建築士(一級・二級・構造設計)	212
建築施工管理技士(一級・二級)	156
宅地建物取引士	513
管理業務主任者	227
マンション管理士	30
合計	1,138

※ 2026年3月末時点

主要製造拠点を再エネ化

脱炭素社会の実現に向け、製材工場やプレカット工場といった主要な製造拠点の再エネ化を推進しています。製造工程における温室効果ガス排出量の削減は、環境負荷の低い木材製品の供給を可能とし、市場における競争力の強化につながります。

持続可能なモノづくり体制の構築を通じて市場でのシェアを拡大し、環境価値をグループの持続的な経済価値へと転換していきます。



2026年5月から再エネ化した徳島製材工場

管理担当役員メッセージ



資本収益性の改善を軸に、
成長投資と株主還元強化を通じて、
持続的な企業価値向上を実現します

取締役 管理本部長 上野 尚哉

● 経営指標・定量目標と市場評価の現状認識

2026年3月期は各セグメントで増収となり、売上高は2,591億54百万円(前期比6.6%増)と過去最高を更新しました※。利益面でも、営業利益53億22百万円(同15.0%増)、経常利益51億62百万円(同19.9%増)と増益を達成しました。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、補助金収入等の特別利益が前期比で減少したことなどにより、25億86百万円(同9.9%減)となりました。

当社は「中期経営計画 Road to 2030」において、2030年3月期に売上高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45億円の達成を目標としています。また、計画期間中の投資活動を踏まえ、EBITDAとROAも主要な財務指標としています。2026年3月期のEBITDA実績は79億56百万円となり、予想(70億円)を上回りました。

一方、資本効率面では、株主資本コストをCAPMによる推計で5～6%程度と認識しているなか、2026年3月期のROEは4.5%にとどまり、株主資本コスト及び市場の期待リターンとの間に乖離が生じている現状を真摯に受け止めています。ROE改善に向けた施策を引き続き推進し、2030年3月期にROE6%超、将来的にはROE8%超の達成を目指すとともに、株主資本コストの低減に努め、資本コストを上回るROEの実現を図っていきます。

また、投下資本に対する収益性を重視する観点から、ROICも経営管理指標としています。個別の投資判断において、収益率が株主資本コストと負債コストを加重平均したWACCを上回る水準を基本とし、2024年3月期から5%のハードルレートを設定しています。なお、2026年3月期のROICは3.6%(WACCは2.7%程度と認識)でした。今後の資本政策においては、安定した財務基盤を維持しながら適正なレバレッジを活用した最適な資本構成を追求し、WACCを上回るROICの向上と資本効率の最適化を図っていきます。

PERは、直近で6～9倍程度の水準となっています。これは、当社の成長ポテンシャルがまだ十分に市場評価へ反映されていないことが一因であると認識しています。現在、新設住宅着工戸数の減少、エネルギー・物流コストの上昇といった先行き不透明な事業環境にあります。当社としては今後、外部環境の影響を受けにくい収益構造への転換を図ります。あわせて、バランスシート改革を進めることで資本効率の向上に努めていきます。

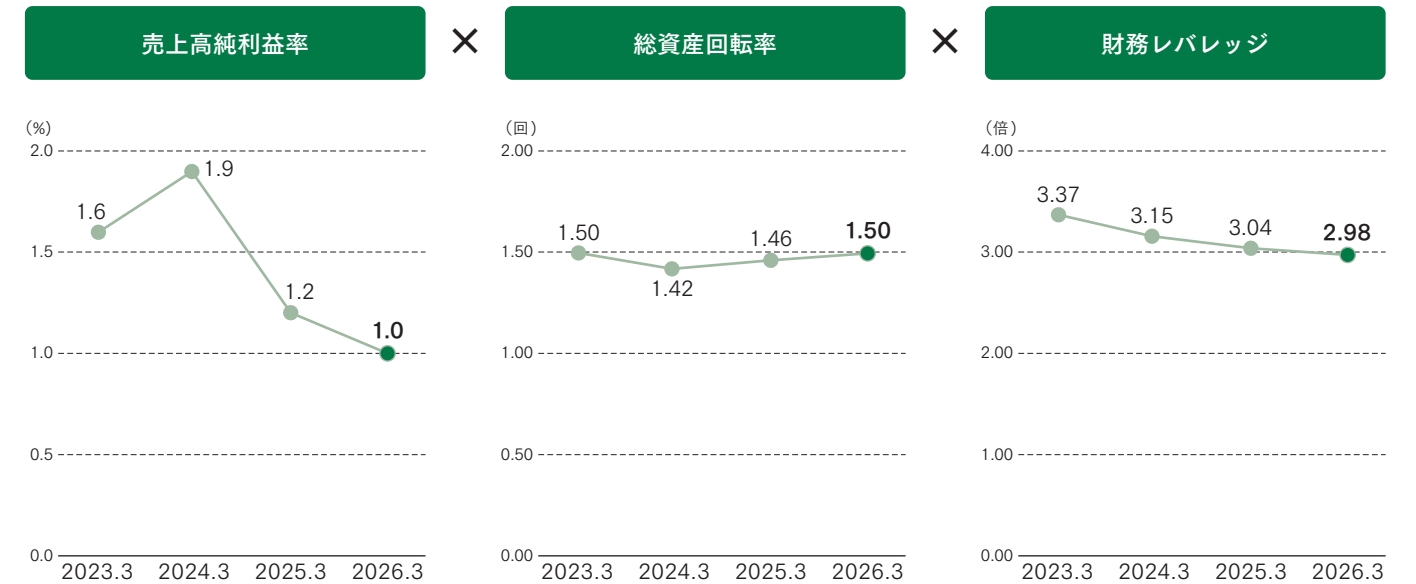
引き続き、積極的なIR活動、投資家との対話等を通じて、当社の成長戦略や資本政策への理解を促進し、資本市場からの適正な評価獲得を図り、PERの向上を目指していきます。

■ 主要な指標の推移

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
PBR	0.33倍	0.41倍	0.33倍	0.41倍
PER	4.3倍	5.1倍	6.5倍	9.5倍
ROE	8.1%	8.3%	5.3%	4.5%
ROA	2.4%	2.6%	1.7%	1.5%
ROIC	4.9%	3.9%	3.4%	3.6%
自己資本比率	30.6%	32.8%	32.9%	34.3%
EBITDA	6,794百万円	6,065百万円	6,680百万円	7,956百万円

※ 前期以前の全ての年度において、収益認識に関する会計基準等を適用したと仮定して算定した売上高が過去最高となりました。

■ ROE改善に向けたアプローチ



現状

新設住宅着工戸数の減少傾向、緊迫する海外情勢等によるエネルギー・物流コストの上昇が収益の押し下げ要因に。徹底したコスト管理と適正な価格転嫁の継続により、利益水準を維持。

今後

外部環境の影響を受けにくい収益構造への転換を加速。非住宅分野の開拓や高付加価値商材へのシフトを軸に、市場変動耐性の強いポートフォリオを構築、売上総利益率を改善。

現状

住宅需要の減退や供給網の不透明感が増すなか、棚卸資産の滞留リスクを厳格に管理。建築資材・住宅の両事業において、市場動向に応じた在庫管理を徹底し、資産効率は概ね適正な範囲内で推移。

今後

縮小が見込まれる新設住宅市場を見据え、ストック型ビジネスへのリソース配分を強化。資本効率の低い資産を圧縮し、経営資源の最適化により資産効率を向上。

現状

不安定な外部環境に備え、手元流動性の確保と自己資本の充実に努める。地政学的リスク等の不測の事態にも即応できる強固な財務基盤を堅持し、健全性と成長投資の余力をバランスよく保持。

今後

事業リスクとのバランスを見極めつつ、積極的な株主還元や有利子負債の活用により自己資本を最適化。財務の健全性と資本効率の向上を両立。

● 収益構造の転換と成長戦略

縮小が見込まれる新設住宅市場を見据え、国産木材の安定供給体制や非住宅木造建築のワンストップサービスを強化するべくリソースを集中的に投下していきます。その一環として、2026年8月、高い木材生産能力と特殊プレカット加工技術を有する(株)山太を株式公開買付けによりグループ会社化しました。これにより、国産木材の調達から加工、販売に至るサプライチェーンの垂直統合と非住宅木造市場での需要獲得を加速します。

さらに、従来の「新築偏重」から住宅ストックを中心としたビジネスを一層推進していきます。成長ドライバーである中古マンショ

ン買取再販事業では、リナイス(株)の吸収合併による組織再編を行ったほか、賃貸管理事業では、2025年10月に(株)新井商事ビル管理をグループ会社化しました。東京都足立区で圧倒的なブランド力と約3,500戸の管理実績を有する当社が加わったことで、ナイスアセット(株)と合わせ、グループ全体で1万1,000戸超の賃貸管理体制を構築しました。今後は、足立区を含め、これまでに築き上げてきた顧客基盤を生かし、収益基盤の強化を図るとともに、住宅事業全体のシナジー創出・事業拡大につなげていきます。

管理担当役員メッセージ

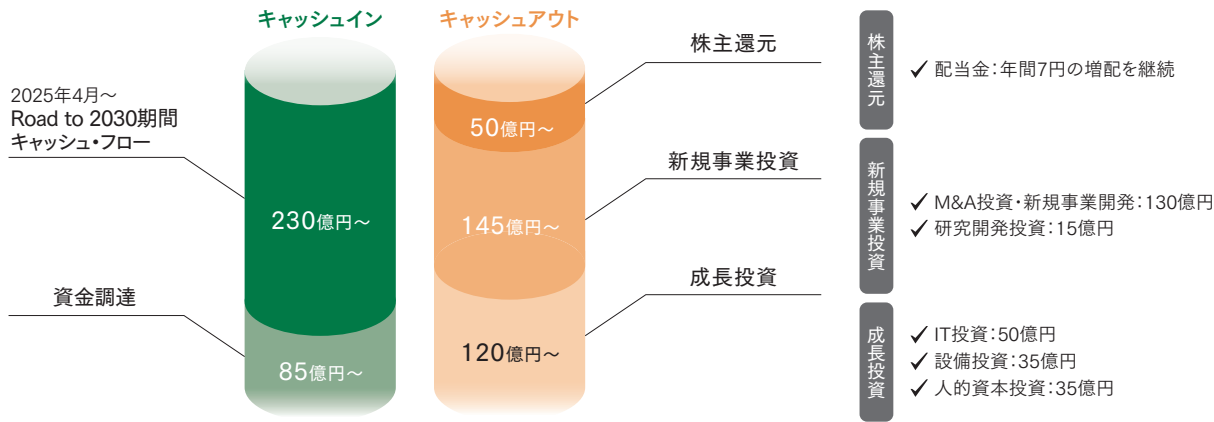
● キャッシュ・アロケーションと成長投資戦略

「中期経営計画 Road to 2030」の計画期間においては、営業キャッシュ・フローを中心とした創出資金(230億円以上)及び資金調達(85億円以上)により十分な原資を確保し、成長投資、新規事業投資、株主還元へと最適に配分していきます。

● 成長投資

既存事業の強化に向け、まずIT投資に50億円を投じて、基幹システムの更改やAIの業務活用等を加速させます。あわせて、設備投資として、基幹倉庫の効率向上等に35億円を充てる計画としています。

■ キャッシュ・アロケーション



● バランスシート改善

バランスシートの改善に向けて、遊休不動産や営業拠点の再編・売却、政策保有株式の段階的な売却を進めます。

2025年10月には脱炭素施策を推進するスマートパワー(株)、2026年4月には中古マンション買取再販事業を行うリナイス

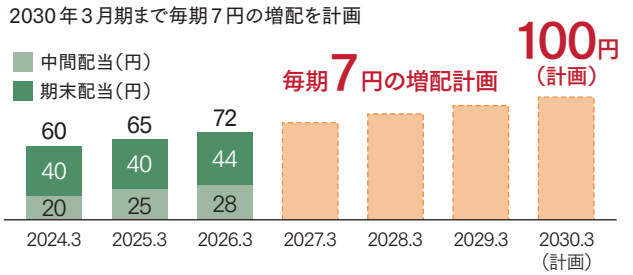
(株)を吸収合併したほか、北米子会社2社(Nice Incorporated / Nice International Canada Corporation)の解散・清算を進めるなど、経営資源の集約を進めています。これらを通じて、資本効率の低い資産の圧縮を図ります。

■ バランスシート改革へのアプローチ

アプローチ	ポイント	期待する効果
① 適切な現預金保有水準の検討	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	運転資本の適正化
② キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善	債権回収の短縮と在庫回転率の向上	運転資本の効率化
③ 低効率・低稼働資産の圧縮	資本効率の悪い資産の特定と対応策の検討	総資産の圧縮
④ 事業ポートフォリオ・マネジメント	高収益事業へのリソース集中 グループ会社の再編	資産の最適配分
⑤ 最適資本構成の検討	財務健全性と財務レバレッジのバランス	資本効率の最適化

● 株主還元方針の明確化

当社は、株主の皆様への安定的な利益還元を目指し、中長期的な持続的成長を通じた「累進配当」を基本方針としています。これは、1株当たりの配当金を維持または増配(記念配当等を除く)とするものです。「中期経営計画 Road to 2030」の計画期間中においては、毎期7円の増配を実施し、最終年度となる2030年3月期には1株当たり配当金100円を計画、本計画期間中の



株主還元は50億円以上(2026年3月期配当実績:8億円)となる見込みです。剰余金の配当は年2回(中間・期末)実施し、長期的には配当性向30%超を目標に掲げていきます。

また、年2回の株主優待制度(緑の募金への寄付金付き「おもしろいやり」QUOカードの贈呈)を通じて、当社株式への投資魅力の向上に努めていきます。



株主優待のQUOカード(実際の商品デザインとは異なる場合があります)

● 人的資本と組織能力の強化

当社グループは、人材を最大の財産と捉え、「働きやすさ」と「働きたい」の向上により、従業員の幸せと成長を実感できる経営を推進していきます。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、自律的なキャリア形成支援を通じて個々の強みが生きる「主体的な風土」を確立し、多様な人材が能力や個性を発揮できる環境整備を進めます。

具体的な取り組みと定量目標は以下の通りです。

● エンゲージメントの向上

グループ共通のeラーニング(2025年3月期導入)等による自己啓発支援を通じて、社員の持続的成長をサポートします。2026年3月期実績でエンゲージメントスコアは3.4ptアップ(2024年3月期比)しており、2030年3月期には10ptアップを目指していきます。

● 専門能力・資格保有者の拡充

成長戦略の実現に向けて、建築関連資格保有者数を2026年3月時点の延べ1,138名(建築士212名、建築施工管理技士156名、宅地建物取引士513名、管理業務主任者227名、マンション管理士30名等)から、2030年3月期には延べ1,500名へと拡大していきます。

● キャリア採用による組織能力強化

当社に不足しているケイパビリティを迅速に補完するため、キャリア採用を大幅に強化していきます。2026年3月期～2030年3月期の累計で合計100名の専門スキルを持った人材を獲得することで、コア事業の成長と将来の基盤構築の原動力としていきます。2026年3月期は23名のキャリア人材を採用しました。

● 環境経営の推進

当社グループは、社有林のCO₂吸収量と差し引きすることで、自社排出量(Scope 1・2)のカーボンニュートラルをすでに達成しています。これは、全国の主要な製造拠点について、実質再生可能エネルギーへの転換を戦略的に進めてきた成果です。2028年度には、大規模建築物を対象として、ライフサイクル全体のCO₂排出量の算定・評価制度の導入が控えるなか、製造時の排出量を抑えた低炭素な木材・建材の供給は、資材供給先のScope3の削減にもつながり、他社との大きな差別化につながると考えて

います。こうした取り組みを通じて、環境価値の将来の経済価値への変換を図っていきます。



屋根上に太陽光発電システムを搭載した(株)アルボレックスの建材工場

マテリアリティ KPI

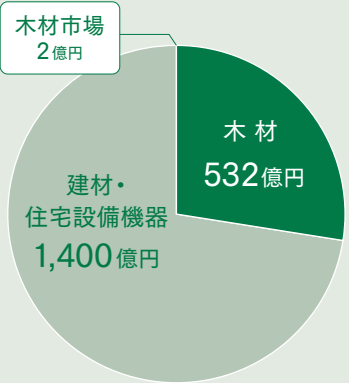
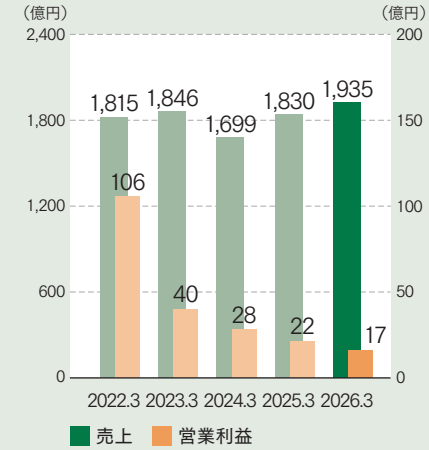
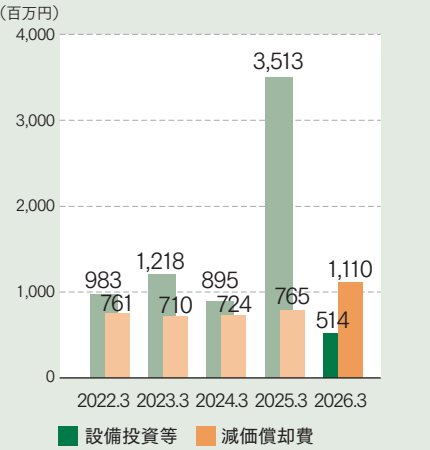
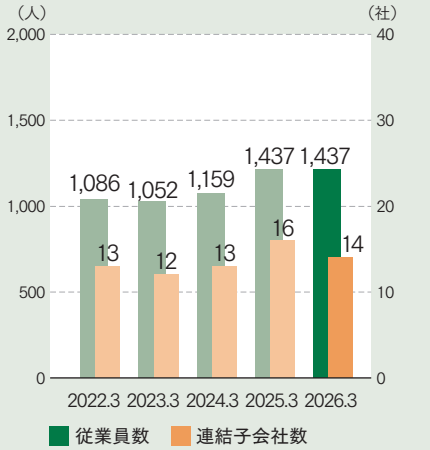
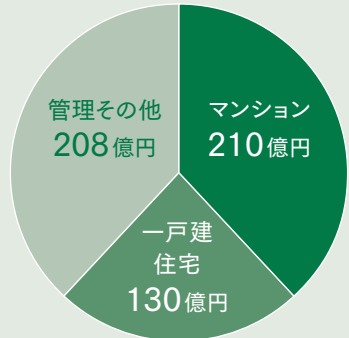
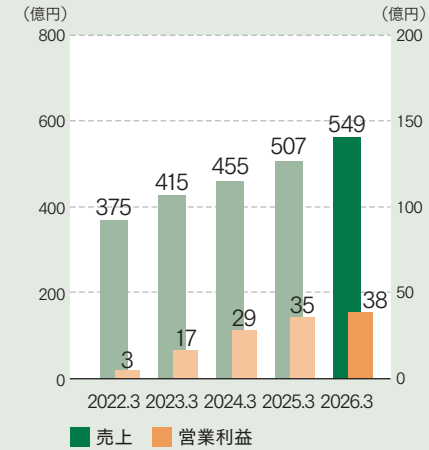
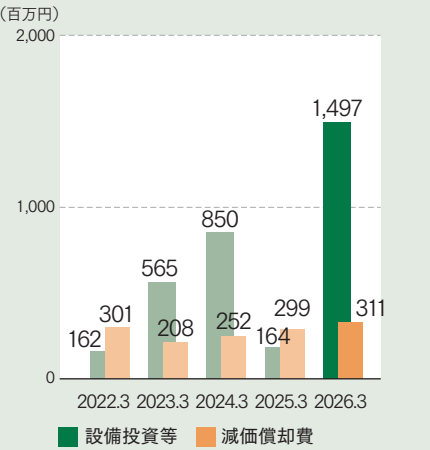
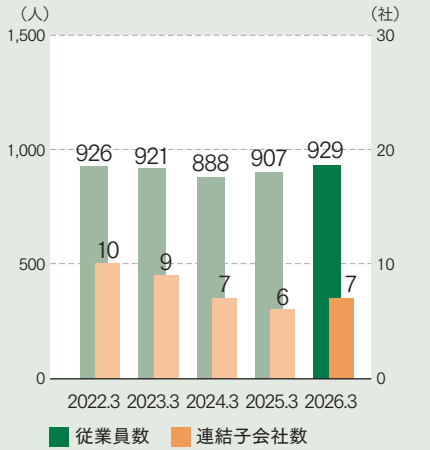
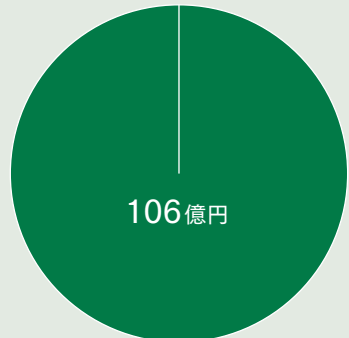
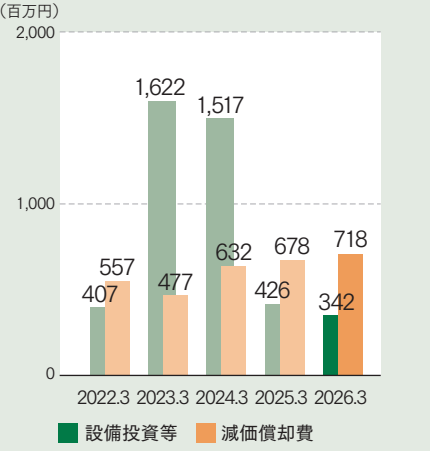
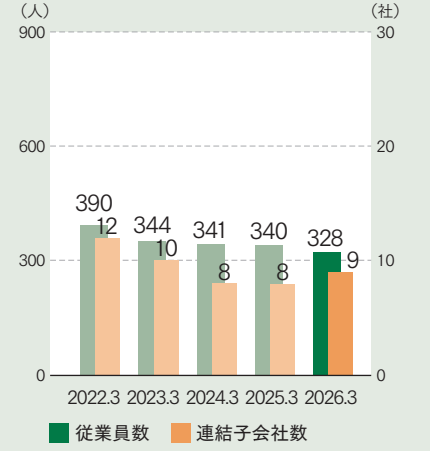
マテリアリティの取り組み

マテリアリティ	主な機会とリスク	主要な指標 (KPI)	2025 年 3 月期実績	2026 年 3 月期実績	2030 年 3 月期目標	対象	直近の主な施策	強化・拡大される経営資本					
								社会 関係	知的	人的	製造	自然	財務
国産木材の利用拡大による サステナブル・リカバリーの推進	機会	● 国産木材取扱材積	● 45.0 万㎡	● 51.3 万㎡	● 75.0 万㎡	建築 資材	● 製材・プレカット機能の拡充(徳島第2工場の稼働、 (株)山本のグループ会社化) ● 「木と暮らしの博覧会®」等の普及イベントの開催 ● 暮らし領域での国産木材の利活用の推進	◎	○	○	○	◎	◎
	リスク												
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	機会	● エネルギー関連商品 取扱量(2025 年 3 月期比)	● 基準年	● 98%	● 200%	建築 資材	● 太陽光発電システム販売関連の子会社を吸収合併し、 経営資源を統合 ● GX ZEH に向けたツール・サービスの提供	◎	○	○	○	◎	◎
	リスク												
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	機会	● 「木太郎®」ユーザー数 ● 「ナイスアドバン®」ID 数	● 700 社 ● 653ID	● 787 社 ● 645ID	● 2,000 社 ● 3,000ID	建築 資材	● 物流拠点・営業所等の再編・最適化 ● AIを活用した積算ソフトの開発	◎	◎		○		○
	リスク												
木を生かしたレジリエンスな 住まいづくりの推進	機会	【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%	住宅	● 地震に強い住宅の供給※1 マンション：免震構造2棟、強耐震構造2棟 一戸建住宅：「2倍超耐震」175戸超 ● 新築マンションのZEH-M Orientedの標準化(全4棟) ● 「フェーズフリーアワード 2025」オーディエンス賞受賞	◎	◎	○	○	○	○
	リスク												
資源の有効活用に配慮した 既存住宅流通の促進	機会	● 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	● 194 戸 ● 68,180 戸 ● 11,090 戸	● 500 戸 ● 100,000 戸 ● 10,000 戸	住宅	● 木質化リノベーションブランド「RIZ WOOD®」展開始動 ● 住宅購入者向けサービスの拡充 ● (株)新井商事ビル管理の株式取得、連結子会社化	◎	◎	○			◎
	リスク												
地域活性化への貢献	機会	● 地域活性化に資する取り組みの実施	● 7 件	● 7 件	● 継続	全社	● 「Gywood®」製品が横浜市のふるさと納税返礼品に登録 ● 横浜市の「REYO 横浜市再利用材プロジェクト」に協力 ● 各エリアにおいて課外授業等に協力 ● 工場等における見学ツアーの開催	◎	○		○		○
	リスク												
人的資本経営の推進	機会	● エンゲージメントスコア (2024 年 3 月期比) ● 建築関連資格者 ● キャリア採用人数	● 2.5ptアップ ● 延べ1,162 名 ● 9 名	● 3.4ptアップ ● 延べ1,138 名 ● 23 名	● 10ptアップ ● 延べ1,500 名 ● 合計100 名※2	全社	● スキルアップ手当の新設や自己啓発ツールの活用による 自律的な学びのサポートの実施 ● 生成AI実践研修、階層別研修等の実施 ● 株式給付信託(従業員持株会処分型)の導入 ● 「健康経営優良法人 2026」認定取得	○	○	◎			◎
	リスク												
グループガバナンスの深化	機会	● 重大なコンプライアンス違反件数 (取適法・建設業法違反等) ● 重大労災事故発生件数	● 1 件 ● 0 件	● 0 件 ● 0 件	● 0 件 ● 0 件	全社	● サステナビリティ委員会開催(全12回) ● グループ行動倫理規範の策定及び同ガイドブックの発行 ● 事業に関連性が高い法律等の情報発信(全12回) ● リスクリテラシー向上に資する研修の実施(全1回) ● 「日経サステナブル総合調査 SDGs 経営編」で「星3つ」に認定		◎	◎			○
	リスク												
事業活動における 環境負荷の低減	機会	● 自社排出量削減率 (2022 年 3 月期比)	● 37%削減	● 24%削減 (M&Aを除くと 40.7%削減)	● 50%削減	全社	● 自社排出量(Scope1・2)のカーボンニュートラル維持 ● 高圧拠点の再エネ化(6 拠点) ● 社有林の活用促進 ● 「CDP2025」の気候変動分野で「B」スコア獲得				○	◎	○
	リスク												

※1 強耐震構造は、耐震等級2を取得した構造のこと。2倍超耐震は、許容応力度計算による建築基準法の強度の2倍を超える耐震性能を有する構造のこと。

※2 2026 年 3 月期～ 2030 年 3 月期の累計のキャリア採用人数

セグメント概要

事業	2026年3月期 商品別売上構成比率	2026年3月期の概況		売上・営業利益の推移	設備投資等及び減価償却費の推移	従業員数及び連結子会社数の推移
建築資材事業	売上高 1,935億円 営業利益 17億円 従業員数 1,437名 連結子会社数 14社 	売上 サッシ・エクステリアの販売増加に加え、建材・住宅設備機器の新規取引先が増加したことで増収。 利益 成長投資として実施した徳島第2工場の減価償却費負担や、支払運賃の増加などにより、セグメント利益は減益。 トピックス 脱炭素化を背景に、国産木材の供給体制強化(徳島第2工場の稼働など)や、太陽光発電システム等のエネルギー関連商品の提案を推進。				
住宅事業	売上高 549億円 営業利益 38億円 従業員数 929名 連結子会社数 7社 	売上 中古買取再販マンションの売上計上戸数が増加したほか、一棟収益不動産の売上計上、及び賃貸管理事業の堅調な推移により増収。 利益 増収に伴いセグメント利益も増益。 トピックス 中古買取再販マンションの計上戸数が前期の152戸から194戸へ大きく伸長。また、2025年10月に(株)新井商事ビル管理のグループ化で賃貸管理戸数が1.1万戸を突破。				
その他	売上高 106億円 営業利益 13億円 従業員数 328名 連結子会社数 9社 	売上 建築工事業などが堅調に推移したことなどにより増収。 利益 各事業の底堅い推移を背景に増益。 トピックス 当社グループが設計・施工を手掛け、木造化・木質化を施した物件が竣工				

※営業利益はセグメント利益です。

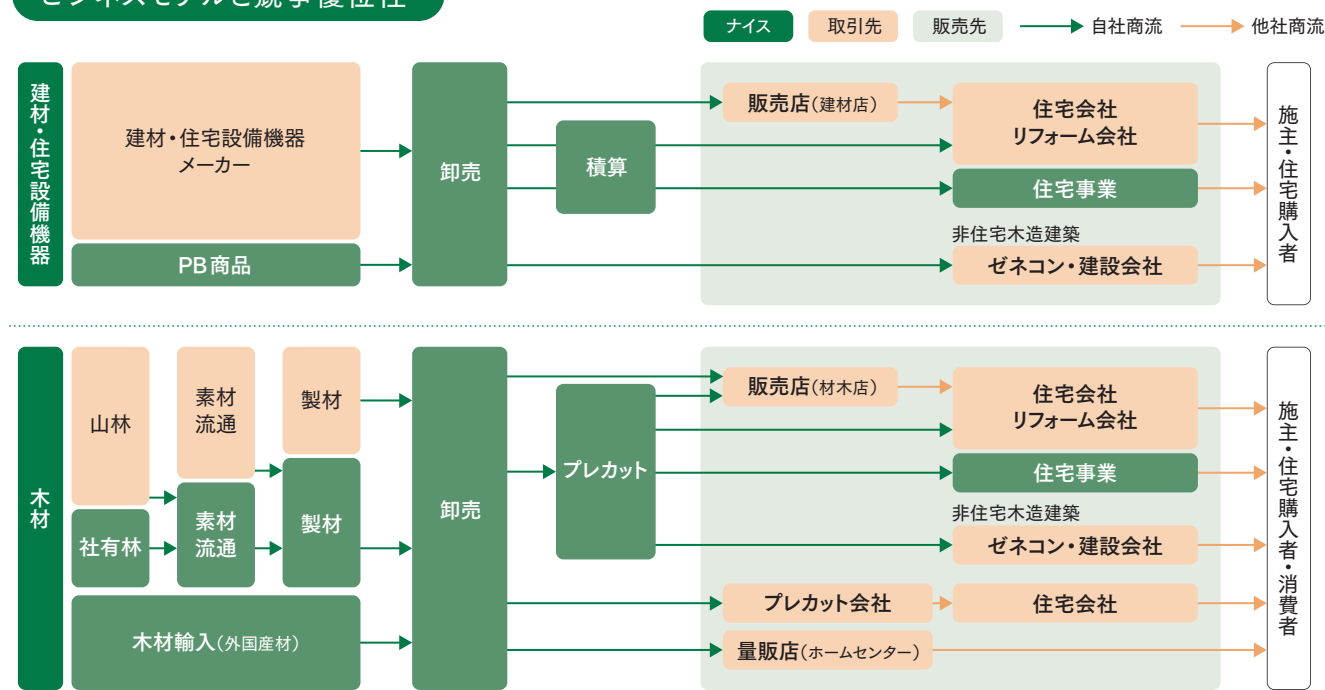
セグメント別戦略／建築資材事業



建築資材供給の付加価値を高め
脱炭素社会の実現に向けて
市場を強力に牽引していきます

取締役 資材事業本部長 桃溪 崇

ビジネスモデルと競争優位性



競争優位性 1 川上から川下までのサプライチェーン

- 自社一貫のワンストップ体制
原木の調達から、製材、プレカット加工、物流、施工まで、自社一貫のワンストップ体制
- 自社独自の付加価値
オリジナル製品の開発による、価格・品質の最適化

競争優位性 2 建築資材の調達力

- 建材・住宅設備機器
約4,000社との取引による、顧客ニーズに合わせた最適な提案
- 木材
全国の主要な産地や製材メーカーとのネットワークによる、国内外の木材製品の安定的な調達

競争優位性 3 全国規模の販売網・商品提案力

- 全国の流通プラットフォーム
全国の営業拠点に加え、物流拠点31カ所、木材市場13カ所、製造拠点13カ所という広範な流通プラットフォーム
- 脱炭素等への提案力
住宅事業を併せ持つことによる、社会ニーズに合わせた高い提案力

事業環境(リスクと機会)

建材・住宅設備機器		木 材	
リスク	● 新設住宅着工戸数の減少 ● 物流コストの増大 ● 建築コストの高騰	リスク	● 新設住宅着工戸数の減少 ● 地政学リスク等による輸入木材の調達不安 ● 為替変動による調達コストの増加
機会	● リフォーム・リノベーション需要の増加 ● 環境規制の強化によるエネルギー関連商品の需要の増加 ● 物流・DXによる生産性の向上	機会	● 脱炭素化による国産木材への需要シフト ● 法改正等による非住宅木造市場の拡大 ● 木質化ニーズの拡大

事業戦略

「中期経営計画 Road to 2030」のもと、国産木材の需要拡大に向けてサプライチェーン全体の効率化を推進していきます。プレカットによる躯体材の供給力を起点に、サッシやエネルギー関連商品、物流、施工までを網羅する「材工販売」を強化し、住宅1棟当たりの納材シェアと利益率を高めることで、コア事業の収益力の向上を図ります。

同時に、成長市場である非住宅木造建築やリフォーム・リノベーションの受注拡大や、エネルギー関連商品の供給体制の拡充といった周辺領域での事業の拡大を加速させることで、成長の原動力としていきます。

住宅事業との両輪経営の強みを最大化し、脱炭素社会の実現に向けて貢献していくことで、グループ全体の持続的な利益成長を強力に牽引していきます。

中期経営計画の進捗と今後の展望

エリア拡大を視野にサッシ販売体制を強化

住宅の断熱性能を左右する重要部材であるサッシにおいて、グループの販売・施工機能を大幅に強化しています。2024年10月に株式を取得した(株)セレックスは、サッシ・エクステリアの販売・施工に強みを持っており、同社が培ってきた高い専門技術と、ナイスグループの広範な配送網を融合させることで、住宅1棟当たりの納材シェア(インストアシェア)の向上を図ります。

また、中京圏において強固な基盤を持つ同社のノウハウを生かし、首都圏をはじめとする戦略エリアへの広域拠点展開を加速させ、高性能サッシの安定供給体制を確立していきます。

太陽光発電システム関連の販売体制を強化

ZEHの普及や、電気料金の高騰等を背景として、太陽光発電システムや蓄電池の需要が拡大しています。この需要を確実に捕捉するべく、供給体制を整備しています。

2024年には太陽光発電のPPAサービスを展開する(株)シェアリングエネルギーと資本業務提携を締結し、住宅会社などへの導入を強力に支援しています。また、2025年10月には、太陽光発電システムの開発・販売を担う子会社を吸収合併し、当社内に専門部署を設立。住宅用のみならず、工場や倉庫、店舗といった産業用太陽光パネルや蓄電池の提案も強化しています。



(株)LIXIL提供



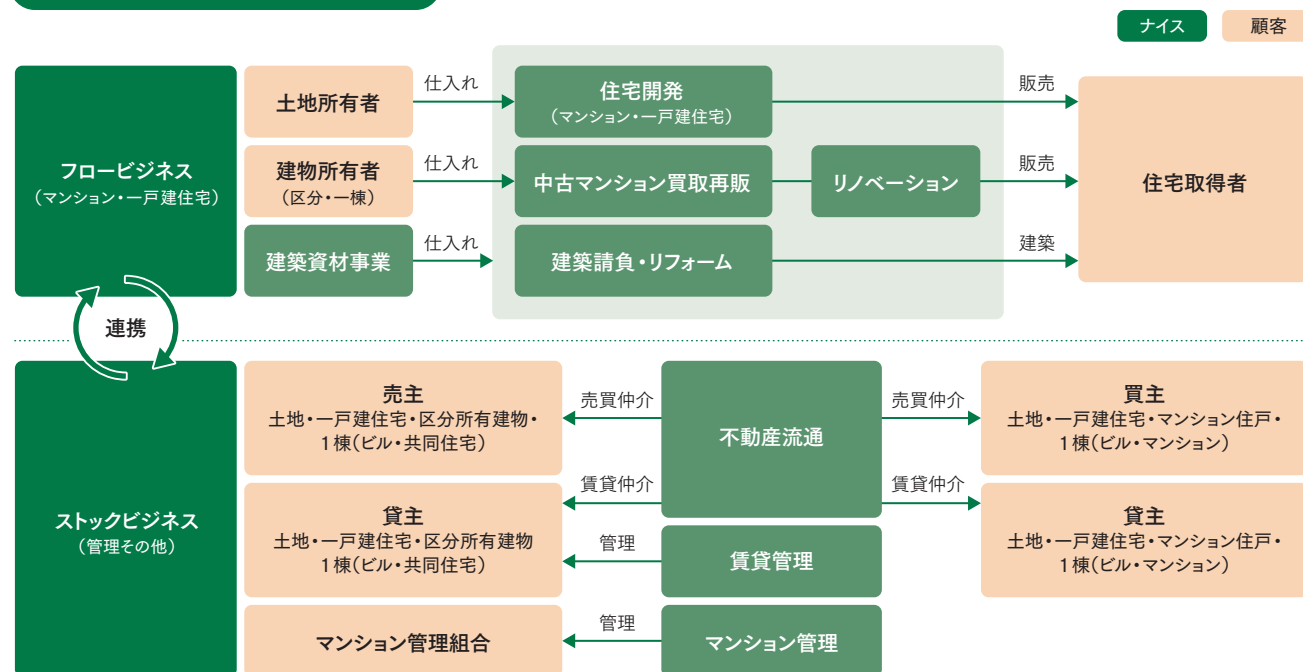
セグメント別戦略／住宅事業



住宅ストックの活用で
住まいから暮らしへ領域を広げ、
持続可能な成長につなげます

取締役 住宅事業本部長 原口 洋一

ビジネスモデルと競争優位性



競争優位性 1 戦略エリアにおける豊富な顧客基盤

● 豊富な顧客基盤

横浜・川崎を中心とした首都圏に加え、仙台、宇都宮、新潟、浜松、豊田をはじめとしたエリアにおいて、累計85,000戸超の住宅を供給。住宅サイトの登録会員数は約80万人に上り、豊富な顧客接点を有する。

競争優位性 2 横浜エリアのグループシナジー

● ワンストップソリューション

横浜・川崎エリアでは、住宅事業に関わるグループ会社が集中。これらが有機的に連携することで、お客様のライフサイクルのあらゆる段階(相続・投資・住み替え)に対してワンストップで対応できる体制を構築。

競争優位性 3 命と暮らしを守る住まいづくり

● 地震に強い住まいの供給

マンションは免震または強耐震構造を標準採用し、分譲一戸建住宅は建築基準法の2倍を超える強度の「2倍超耐震」を標準としています。

● 高い省エネ性能を持った住まいの供給

マンションは「ZEH-M Oriented」を標準化し、一戸建住宅はZEH水準の性能に加え、構造躯体の国産木材100%化を標準としています。

事業環境(リスクと機会)

フロービジネス(新築マンション・一戸建住宅の分譲)	ストックビジネス(マンション管理・不動産流通等)
リスク - 人口減少や世帯構成の変化に伴う需要減少 - 建築費の高騰と取得マインドの低下 - 建築技能者の慢性的な不足	リスク - 住宅ストックの老朽化と管理不全 - 居住者の高齢化による合意形成の複雑化
機会 - 環境規制の強化による高性能住宅の需要増加 - 新築価格の高騰による買取再販市場の拡大 - 非住宅建築物の木造化・木質化	機会 - ストック型社会への政策的転換 - 住宅ストックのリノベーション需要の拡大 - 修繕・維持管理需要の増大

事業戦略

「中期経営計画 Road to 2030」達成に向け、新設住宅着工の減少という逆風を機に、新築を中心としたフロービジネスから、ストックビジネスを基盤とした「総合不動産業」への転換を加速させます。

そのための戦略の柱として、ストックビジネスの深化と顧客生涯価値(LTV)の最大化を据え、木質化ブランド「RIZ WOOD®」による中古マンション買取再販を強化するとともに、高経年マンションからの修繕需要を獲得していきます。また、建築資材セグメントと連携し、成長市場である非住宅木造建築の受注を拡大していきます。一方で、現在のコア事業である新築事業については、従来の地震に強い住まいに加え、ZEH化による環境価値の創出等を強みに、安定的な収益の確保を目指していきます。

中期経営計画の進捗と今後の展望

新築住宅 環境価値と安全性の追求

● マンション：ZEH-M Orientedを標準化

新築マンションは、地震に強い免震構造または建築基準法の1.25倍の耐震性を備えた強耐震構造を標準としています。さらに、2026年3月期より供給する全ての物件において、「ZEH-M Oriented」を標準仕様としました。これにより、快適な住環境と居住段階でのCO₂排出量削減を両立させています。

● 一戸建住宅：2倍超耐震×国産木材100%×ZEH

分譲一戸建住宅については、建築基準法の2倍を超える強度となる「2倍超耐震」を標準採用し、地震へのレジリエンスを強化しています。構造材の100%国産木材化を継続しつつ、断熱性能についてもZEH水準を標準とすることで、環境価値を高めています。



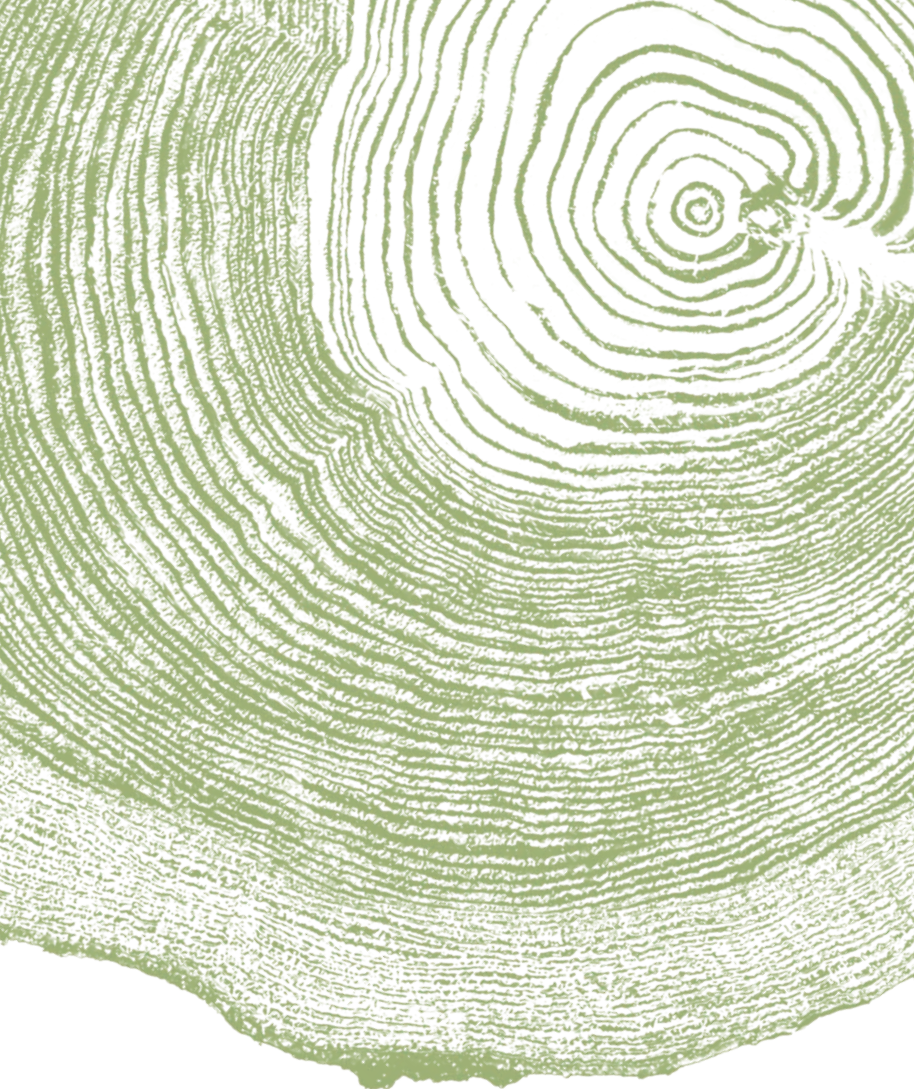
収益不動産事業の拡大

新たな収益源として、既存物件の再生・再販、新築アパートの開発・販売、新築賃貸マンション開発の3つのスキームを軸とした、一棟収益不動産の取り扱いを強化しています。

このうち、既存物件の再生では、独自の木質化リノベーションによる付加価値向上により、賃貸収入を向上させることで、資産価値の最大化(バリューアップ)を図っています。

法人仲介や管理事業を通じて得られる膨大な情報を余さず活用し、分譲・賃貸・再生の中から最適な手法を見極めることで、「情報の取りこぼし」を防ぎ、住宅セグメント全体の収益向上を図ります。





価値創造を 支える基盤

人的資本経営や環境経営、ガバナンスなど、成長戦略の実行を支える価値創造の基盤を強化しています。信頼を礎とした、持続的な成長を担保する土台を明らかにします。

- 44 サステナビリティマネジメント
- 46 人的資本経営
- 50 環境経営
- 53 マネジメント体制(役員一覧)
- 55 社外取締役座談会
- 59 コーポレート・ガバナンス
- 63 リスクマネジメント
- 65 コンプライアンス

サステナビリティマネジメント

サステナビリティの方針・考え方

当社グループは、持続的な成長及びさら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ます。

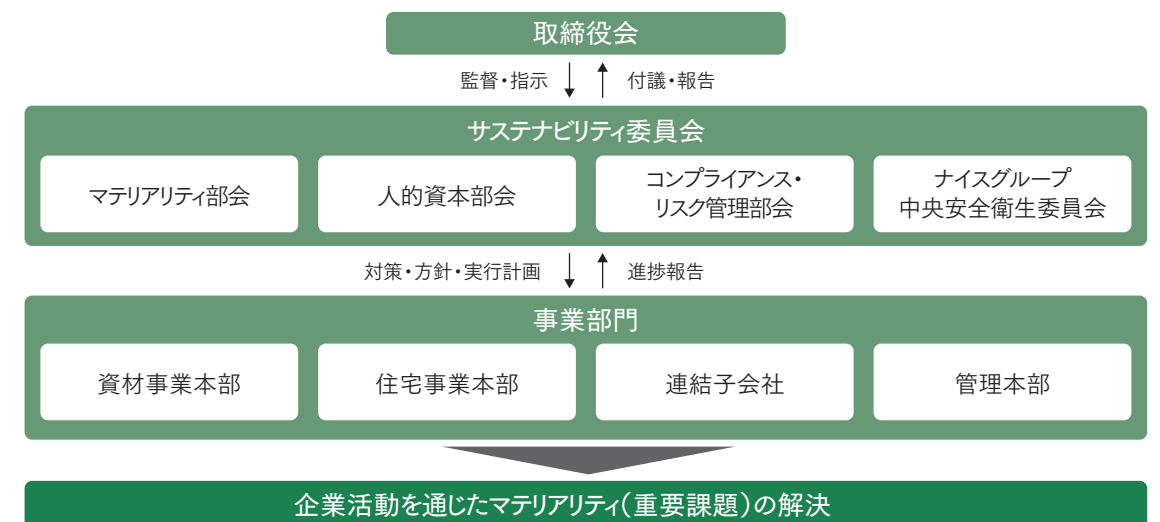
サステナビリティに関連する主な方針等

全般	● ナイスグループ行動倫理規範	● サステナブル推進方針(社会的存在意義)
環境	● 環境方針・環境目標	● 木材調達基本方針
社会	● 人権方針 ● ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン基本方針 ● 労働安全衛生方針	● 健康経営宣言 ● カスタマーハラスメントに対する基本方針 等
ガバナンス	● 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

サステナビリティの推進体制

当社は、代表取締役社長を委員長とし、取締役らを委員とする「サステナビリティ委員会」を、取締役会の直属機関として設置しています。同委員会は、原則毎月1回開催され、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し、当社グループの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、毎月、取締役会へ報告しています。

サステナビリティの取り組みについては、同委員会の配下に設置した専門部会が所管し、各部会と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推進活動を実施しています。



サステナビリティマネジメント

サステナビリティ委員会

構成	委員長：代表取締役社長、委員：取締役、オブザーバー：常勤監査役　ほか	
開催回数	全12回	
定期報告事項	●コンプライアンス及びリスクに関わる事案と対策 ●人的資本経営の進捗状況及び関連するモニタリング指標の進捗と対策	●労働災害・事故に関わる事案と対策 ●マテリアリティKPI等のモニタリング指標の進捗と対策
主要協議・承認事項	【環境】 ●温室効果ガス排出量の削減目標の策定及び進捗確認 ●社有林の活用 ●産業廃棄物管理状況の確認 【社会】 ●人的資本経営の推進体制の整備 ●人材確保・定着に向けた各種施策の導入 ●健康経営の深化（健康経営優良法人2026の認定取得等） ●職場における安全対策の実施状況	【ガバナンス】 ●行動倫理規範の策定及び同ガイドブックの発行による周知・浸透 ●サステナビリティ経営を支える各種方針の策定 ●ESG評価向上に向けた施策と実績報告 ●リスクマネジメント教育の継続実施とBCP体制の強化 ●法令遵守体制の強化　等

ステークホルダーエンゲージメント

ステークホルダー	方向性・考え方	主なコミュニケーション方法
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。	●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。	●株主総会、決算説明会、個人投資家説明会等の開催 ●ホームページ、株主通信、統合報告書による情報発信 ●機関投資家・アナリストとの個別面談の実施 ●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。	●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（月2回）」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を通じた情報共有　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。	●定期的な面談、各種ミーティングの開催 ●労使協議会の開催 ●エンゲージメントサーベイ、各種アンケートの実施 ●社内ポータルサイト、社内報等による情報発信　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、コミュニティの活性化を図ります。	●学校教育への協力（連携授業の実施や資材の提供） ●行政との連携協定の締結、協議会の設立 ●地域イベント・会合の開催や参画　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。	●自社排出量（Scope1・2）の削減 ●国産木材の利活用促進 ●社有林による水資源かん養への貢献 ●省エネルギー性能の高い住宅の普及・供給　等

人的資本経営

人材戦略の全体像

当社グループは、事業戦略の実行における人材の重要性を深く認識し、人材戦略を経営戦略の中核に位置付けています。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」を高めるための投資を通じて、多様な人材一人ひとりが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。当社グループの持続的な成長及びさらなる企業価値向上に向けて、自律的なキャリア形成と成長を支援することで、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」を目指していきます。またDXや経営等の分野に精通した専門人材の登用に加え、キャリア採用の拡充を通じて多様な経験やスキルを持った人材を獲得することにより、当社グループの人材ケイパビリティを高め、コア事業の深化及び「中期経営計画 Road to 2030」で掲げた成長ドライバーの推進を力強く支える原動力にしていきます。

■ 人材戦略の概念図

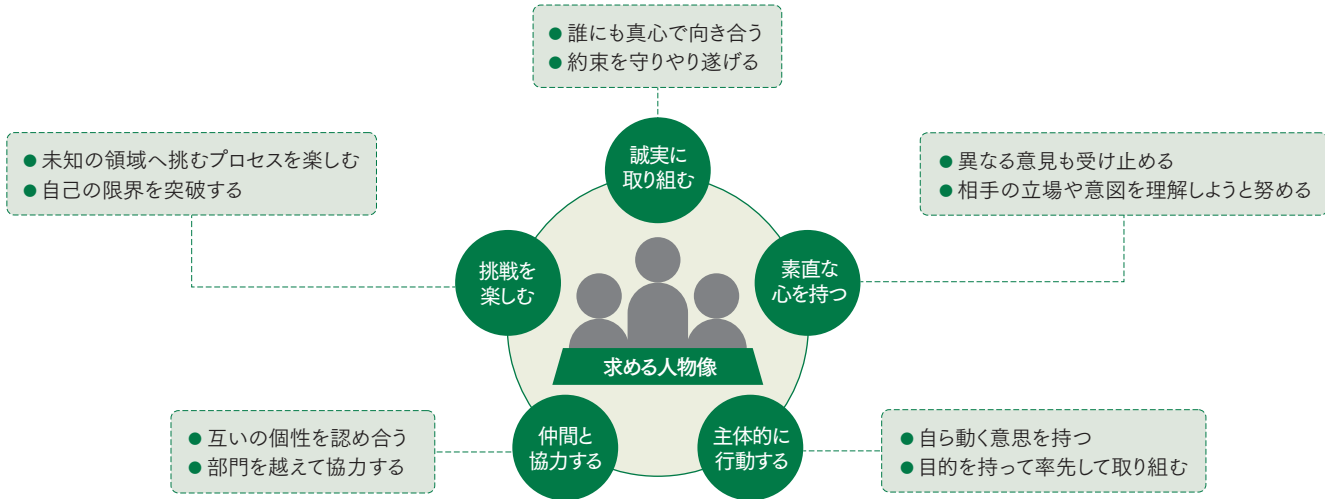


求める人物像「挑戦する心、創造する力、つながる未来」

当社グループが未来を切り拓くうえで求めるのは、共創パートナーとして歩む人材です。当社グループの行動指針は、従業員一人ひとりが日々の業務で体現すべき価値観であり、私たちが目指す未来とともに創るパートナーに求める人物像そのものです。

DXやサステナビリティといった新しい価値観を柔軟に取り入れ、100周年を超えても社会に貢献し続ける企業であるために、多様性を尊重し、誠実にお客様の信頼に応え続ける使命感と実行力を備えた人材とともに、持続的な企業価値の向上を実現していきたいと考えています。

■ 求める人物像



人的資本経営

ナイスの人材戦略

企業理念の実現と社会課題の解決に向けた持続的な企業価値の向上を実現するため、人材の成長と会社の成長の好循環を生み出すべく、人材のケイパビリティの向上、従業員エンゲージメントの向上、健康経営の推進、DE&Iの推進などを通じて、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」を目指します。

■人材戦略のロードマップ

項目	目指していること	具体的な取り組み		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
				人事制度の改定	人的資本経営の実践開始 中期経営計画2023		人的資本部会の発足 中期経営計画 Road to 2030	
人材のケイパビリティ向上	住まいと暮らしの領域に必要な専門スキルの拡充を図り、事業戦略を実行できる組織能力を確保すること	● 建築関連資格者の確保 ● キャリア採用の強化 ● グループ共通eラーニングの導入		● 建築関連資格者数 延べ1,172名 ● キャリア採用者数 7名採用	- 延べ1,151名 14名採用	- 延べ1,162名 9名採用 ● グループ共通eラーニングによる挙手型自己啓発講座を開講 339名受講	- 延べ1,138名 23名採用 264名受講	- 採用目標20名 131名受講中(半期)
DE&Iの推進	多様な人材一人ひとりが個性を生かして働ける環境をつくること	● 育児、介護、病気治療などと仕事の両立を支援する制度の充実 ● 女性従業員比率及び女性管理職比率の向上		● 育児、介護、病気治療と仕事の両立を支援する働き方選択制度の導入 ● 女性採用比率40%の達成	● ライフサポート休暇制度の新設 ● 結婚に関するお祝い金、休暇制度をパートナーシップ制度に拡大	● 「かながわ治療と仕事の両立推進企業」の認定を取得 ● 初の女性取締役が就任	● DE&I基本方針を策定 ● 育児休業の取得可能期間、育児短時間勤務の利用可能期間の延長 ● 育児のための時差出勤の導入 ● 女性取締役主催の「ラウンドテーブルミーティング」を開催	● 「よこはまグッドバランス企業」の認定を取得
フラットな組織風土 心理的安全性	立場にかかわらず率直に意見を交わすことができ、新しいことに挑戦できる心理的安全性の高い職場をつくること	● 360度評価の実施 ● 取締役が社員と対話するオープンコミュニケーションミーティング(OCM)をはじめとした社内コミュニケーションの活性化 ● 立場にとらわれないオープンな対話環境を整える 全社一律のフラットな呼称(さん付け) ● 新規事業や業務改善アイデアの公募		● 360度評価を実施 ● 社員のアイデアをもとに本社ビル木質化リノベーション工事を実施	→	● 全社一律のフラットな呼称を開始 ● OCMを全拠点で累計123回開催 ● TMSで面談記録の入力を開始 ● 新規ビジネス企画提案募集	● 社員から事業アイデアや業務改善アイデア等を募集する「アイデアの種」の募集開始 ● 中堅社員と社長との座談会を開催	● 2回目のOCMを開催
健康経営	社員が心身ともに健康で、能力を最大限に発揮できる状態をつくること	● 健康経営優良法人認定の取得			● 健康経営宣言の策定、発信 ● 「健康経営優良法人」認定 認定取得	● 「健康経営ロードマップ」の策定 ● 健康診断の二次検査の受検勧奨を強化	● 就業時間内禁煙を開始	● 希望者に対する婦人科検診を実施
タレントマネジメントの実践	社員一人ひとりのスキル、強み、経験などを管理、分析・活用することで、キャリア開発や戦略的かつ適材適所な人員配置と、計画的かつ継続的な人材育成を行うこと	● タレントマネジメントシステム(TMS)を活用した人材情報の管理、分析及び活用 ● サクセッションプランの策定、運用				● TMS導入 ● キャリア志向の入力機能を実装 ● 面談記録の入力機能を実装	→	● サクセッションプランとしての「未来価値共創プロジェクト」を発足
キャリア自律	社員が自ら主体的にキャリアを選択し、環境変化に応じて価値を発揮し続けられる状態をつくること	● キャリア志向や異動希望の自己申告				● TMSでのキャリア志向の入力を開始(毎月月初に取締役が全件確認)	→	● キャリアに関する全社員アンケートを実施
従業員エンゲージメント向上	社員が会社と仕事に前向きにコミットしている状態をつくること	● エンゲージメントサーベイによる組織状態の可視化			● エンゲージメントサーベイの開始 基準年	基準年比2.5ptアップ	基準年比3.4ptアップ	

■事業戦略を実行するために必要な人材戦略

DXや経営等の分野に精通した外部人材の登用も進めることでケイパビリティを高めるとともに、「住まい」と「暮らし」の領域に必要な専門スキルの拡充を図るため、キャリア採用の強化を進めています。また、従業員の資格取得に向けた取り組みを支援するとともに、タレントマネジメントシステム(TMS)を活用したキャリア開発や戦略的かつ適材適所の人員配置を通じて、計画的で継続的な人材育成に努めています。

人的資本経営

労働安全衛生

労働安全衛生に向けた取り組み

当社グループは、2025年3月に策定した「労働安全衛生方針」に基づき、従業員の健康増進と安全かつ快適な職場環境の形成を図っています。事故の防止に向け、各現場では安全朝礼を実施し、危険予知活動に取り組んでいます。また、持続可能な就労環境の維持に向けて、高齢労働者への安全対策、女性労働者に対する就労配慮を行うなど、多様な人材が安全かつ健やかに活躍できる職場基盤の整備に取り組んでいます。

管理体制

法定の安全委員会・衛生委員会とは別に、物流・製造・施工管理に関連する各部署やグループ会社にて構成する「ナイスグループ中央安全衛生委員会」を設置しています。本委員会は、厚生労働省が主唱する各種労働災害防止運動への取り組みに合わせ、3カ月ごとに全体会議を開催し、各運動における実施要領の周知など、安全意識の普及・啓発を行っています。また、毎月、幹部による定期会合を開催し、発生した事故の原因分析と再発防止対策の検討、法令の改正に伴う対応を定め、グループ内へ発信しています。

さらに、「安全衛生防災管理計画書」を各事業所で策定し、チェックリストに基づく安全点検や消防訓練の実施など、安全に対する取り組みについて、年間を通して継続的に実施することで、事故を未然に防ぐ体制の強化を図っています。

安全に関する指標と実績

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
重大な労働災害件数	0件	0件	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。

人権の尊重

人権尊重に向けた取り組み

当社グループは、「国際人権章典」や国連の「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て「人権方針」を制定し、差別やハラスメントの禁止、適正な労働条件の確保など7つの主要課題を特定しています。

2026年3月期には「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を策定、多様化する課題への対応を強化しています。中長期的には人権デューデリジェンスの実施に向けた検討を進め、サプライチェーンを含む全てのステークホルダーの人権が守られる環境

づくりを推進していきます。

人権方針の概要

適用範囲

ナイスグループの全ての役職員
ビジネスパートナーやその他関係者の皆様に対し、本方針内容を理解し、支持いただくことを期待します。

主要な人権課題

- 人種、民族、国籍、宗教、年齢、性別、障がい、社会的身分その他の理由による差別やハラスメントの禁止
- 法令が定める雇用最低年齢に満たない児童労働の禁止
- あらゆる就業形態における不当な強制労働の禁止
- 結社の自由及び労使間協議を目的とした団体交渉権の尊重
- 労働時間や賃金など適正な労働条件の確保
- 安全で健康的かつ安心して働き続けられる職場環境の整備・維持
- プライバシーの尊重及び個人情報の保護

サプライチェーンマネジメント

サプライチェーンに向けた取り組み

当社グループは、地域の販売店や工務店、メーカーを大切なパートナーと位置付けています。地域の販売店や建材・住宅設備機器メーカーで構成される「ナイスパートナー会」、全国の有力な製材メーカーが加盟する「素適木材倶楽部」、設計事務所やゼネコン、不動産業者等で組成する「ナイスアーバン倶楽部」などを通じて、環境貢献や人権尊重といった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ることで、相互成長の実現と持続可能な社会への貢献を目指しています。

木材調達については、2025年5月に「木材調達基本方針」を策定しました。合法性と持続可能性の追求を掲げ、クリーンウッド法に基づく事業者登録や、森林認証(CoC 認証)を取得し、合法伐採木材や森林認証材の調達・流通を推進することで、環境や人権に配慮した透明性の高いサプライチェーンの構築に努めています。

また、オンライン受発注システム「ナイスアドバン®」や経営管理システム「木太郎®」の提供を通じ、パートナーのDX化による生産性向上を支援し、サプライチェーン全体の強靱性を高めています。

環境経営

基本的な考え方及び環境方針

当社は、日本の潤沢な資源であり、地球温暖化対策とし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、さらには暮らし領域において、積極的な利活用の促進を図ります。あわせて、良質な住宅の供給等を通じて環境問題の解決に取り組み、脱炭素社会の実現に貢献することを、環境に関する基本的な考え方としています。この考えのもとで環境方針を策定し、森林資源の適切な管理と循環利用、自社の温室効果ガス排出量削減などに取り組んでいるほか、社会の環境負荷の低減に貢献するサービスや商品の開発・提供に努めています。

環境方針の概要

項目	詳細	主要な活動
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。	●適切に管理された森林からの木材の調達・流通 ●住宅・建築物分野における国産木材の積極的な利活用の促進 ●新たな領域での国産木材の需要の創出
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。	●長寿命な住宅の供給による廃棄物等の削減 ●再生可能エネルギーの利用による自社排出量の削減 ●社有林の保全・育成による二酸化炭素の吸収・貯蔵
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。	●工務店へのZEH等の高性能住宅の建築サポート ●エネルギー関連商品の取り扱い強化 ●省エネで快適な住まいの供給

社有林の利活用 ―カーボンマイナス・ウォーターポジティブ達成に寄与―

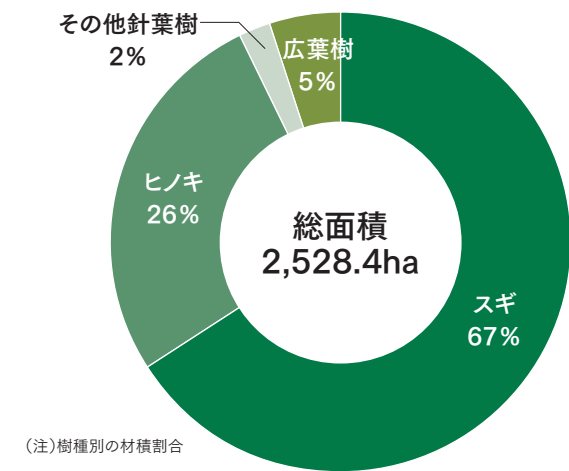
当社は、木材の流通をルーツとする企業として、社有林の保全・育成を通じて、地球温暖化の防止や水源のかん養、生物多様性の保全に貢献していきたいと考え、社有林がある地域の森林組合等と連携し、循環型の森林経営を進めています。

2026年8月に取得した「ナイス日光の森」を含め、現在、社有林の総面積は2,528.4ヘクタールに及びます。2026年3月期の二酸化炭素吸収量は11,189t-CO₂と、自社排出量(Scope1・2)を上回っており、当社のカーボンマイナスに貢献しています。また、森林内に固定されている炭素貯蔵量は約97万t-CO₂に達しています。

さらに、林野庁の評価手法に基づき算定した結果、社有林が育む水資源かん養量は年間817万㎡、「水資源かん養貢献量※」は年間約485万㎡となりました。これは、当社グループが事業活動で使用する年間水使用量(約5万㎡)の約100倍に相当し、使用量を上回る水資源を社会に還元するウォーターポジティブを実現しています。

※ 林地を森林として維持続けることで得られる水資源かん養量の増分について、「水資源かん養貢献量」と独自に定義しています。その場所が「林地」であった場合と「裸地」であった場合の水資源かん養量の差分となります。

社有林の樹種割合



(注)樹種別の材積割合

社有林の環境価値(2026年3月期)

森林吸収量	11,189t-CO ₂
炭素貯蔵量	975,533t-CO ₂
水資源かん養貢献量	4,852,000㎡

環境経営

気候変動に関する考え方

当社グループは、気候変動への対応を経営上の重要課題として認識し、木材の流通をルーツとする企業として、国内の豊富な森林資源の循環利用によって課題解決に貢献すべく、住宅・建築物の木造化・木質化の推進等を通じて木材の利用促進を図っています。あわせて、住宅・建築物の省エネ化・ゼロエネ化に資する環境配慮型商品やサービスの提供により、温室効果ガス排出量の削減に貢献するなど、事業活動による気候変動対策を推進しています。

戦略 ―シナリオ分析をアップデート―

当社グループにおいて主要な売上高を占める、当社の木材流通、建材・住宅設備機器の流通、住宅の供給の3分野における2030年の気候変動の影響について、2023年にシナリオ分析を実施しました。2026年には、日本政府が公表した「第3次気候変動影響評価報告書」を踏まえてシナリオの見直しを実施し、気候変動への戦略及び目標についてアップデートしました。

シナリオの概要

シナリオ	シナリオの概要	参照シナリオ
2℃未満シナリオ	2050年カーボンニュートラルを達成するシナリオ ●脱炭素化政策の推進とエネルギーの転換 ●住宅・建築物の省エネ規制の強化 ●木材利用の拡大(ウッドチェンジの拡大)	●SSP1-1.9 ●SSP1-2.6 ●RCP2.6 ●第6次エネルギー基本計画 ●森林・林業基本計画 ●第3次気候変動影響評価報告書 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 ●異常気象の激甚化と物理的被害の増大 ●極端な暑熱環境の常態化 ●自然環境・生物相の変容	●SSP5-8.5 ●RCP8.5 ●The Future of Cooling ●Working on a Warmer planet ●第3次気候変動影響評価報告書 ほか

気候変動リスク・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
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
	市場政策・法規制	住宅の高性能化等による価格の高騰に伴う新設住宅着工戸数の減少	短～中	●	●	●	5
	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、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	エネルギー関連商品の供給	短～中	●	—	▲	5
	市場	国産木材の利活用	短～中	—	●	●	5
	製品・サービス	非住宅建築物の木造化・木質化	短～中	▲	●	▲	5
	市場	住宅ストックビジネス	短～中	—	—	●	5
	市場	暮らし領域における木材利用	長	—	●	—	5

(注) 顕在化時期は短(3年以内)、中(3年以降5年以内)、長(6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、影響度は財務インパクトの大きさを鑑みて1～5の5段階で評価しています。

指標と目標 ―排出量を上回る「SCB」を創出―

「ナイスグループ環境目標」を策定し、事業活動における温室効果ガス排出量の削減に取り組むとともに、木材の循環利用やZEHの普及促進などを通じて「ソーシャル・カーボン・ベネフィット(SCB)※」を創出することで、社会全体の温室効果ガス排出量の削減にも貢献していきます。

ナイスグループ環境目標

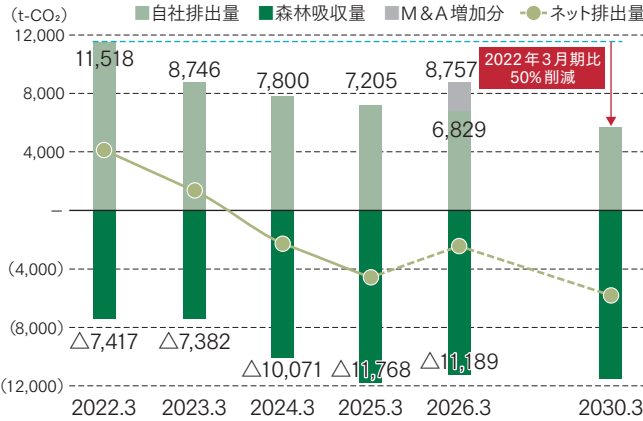
2030年目標	SCBによる実質的なカーボンニュートラルの達成 ― サプライチェーン排出量を上回るSCBの創出 ―	自社排出量(Scope1・2): 2022年3月期比50%削減。 森林吸収量によるカーボンマイナス状態の継続 その他の間接排出量(Scope3): Scope3を上回るSCBの創出
2050年目標	ALLバリューチェーン・カーボンニュートラルへの挑戦	

※「ソーシャル・カーボン・ベネフィット(SCB)」とは、国産木材の取り扱いによる炭素貯蔵量、再生可能エネルギーの供給及び普及による二酸化炭素排出量の削減量などを統合した、当社独自の社会的貢献指標のこと。サプライチェーン排出量(Scope3)と比較し、当社のネットポジティブ(社会への純増価値)を測る基準として用いています。なお、算定に当たっては、政府機関等が公開する係数に基づき算出しています。

■ 自社排出量(Scope1・2)の実績と目標
― 3期連続でカーボンマイナスを達成 ―

2026年3月期の自社排出量は、8,757t-CO₂(Scope1:3,468t-CO₂、Scope2:5,289t-CO₂)となりました。社有林の森林吸収量11,189t-CO₂が排出量を上回ったことから、2024年3月期以来、3期連続でカーボンマイナスを達成しました。排出量は前期より増加したものの、これは成長戦略に基づく積極的なM&Aにより算定対象範囲が拡大したことが主な要因です。本M&Aによるインパクトを除いた排出量は6,829t-CO₂(2022年3月期比40.7%削減)となり、既存事業における削減は着実に進展しています。引き続き、2030年3月期に自社排出量50%削減という高い目標に向けて、脱炭素経営をさらに加速させていきます。

■ 自社排出量と森林吸収量の推移と2030年目標



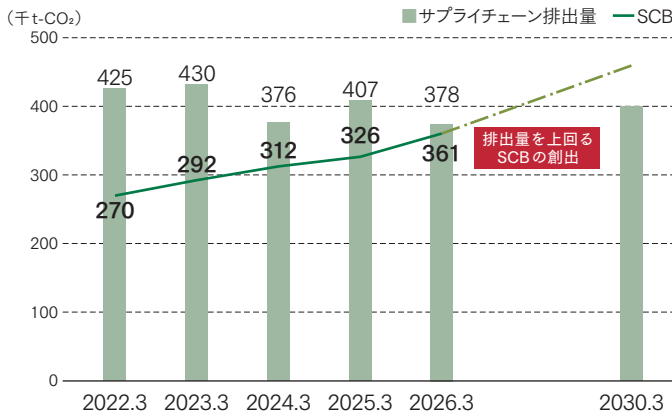
■ 削減に向けた取り組み

主な削減施策	●拠点への実質再生可能エネルギーの導入 ●自家消費型太陽光発電設備の設置 ●社用車のハイブリッド車等への切り替え
--------	--

■ その他の間接排出量(Scope3)への対応
― 事業活動を通じて排出量を上回るSCBを創出 ―

2026年3月期のScope3は、369,389t-CO₂となり、算定対象範囲は拡大したものの、前期比で減少しました。Scope3については、社会全体のカーボンニュートラル実現に貢献すべく、「木材流通」「住宅供給」の両面からのアプローチを通じて、「SCB」の創出に取り組んでいます。2026年3月期の「SCB」は、国産木材の取扱量が拡大したことなどにより前期比で増加し、約361,000t-CO₂となりました。引き続き、SCBの創出に取り組んでいきます。

■ サプライチェーン排出量(Scope1・2・3)と2030年目標



■ 主要なSCBの実績(t-CO₂)

	2025年3月期	2026年3月期
国産木材製品の取り扱いによる社会の炭素貯蔵増加量	304,754	341,612
太陽光発電システムの販売によるCO ₂ 排出削減効果	4,542	3,517

マネジメント体制（役員一覧）

2026年7月末時点

取締役



杉田 理之

1958年2月14日生

取締役相談役

(所有株式数 27,000株)

1983年4月

当社入社

2010年6月

当社取締役

2019年5月

当社代表取締役社長

2024年4月

当社取締役会長

2026年6月

当社取締役相談役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回



鈴木 信哉

1957年6月27日生

社外取締役

独立

指名・報酬

1981年4月

林野庁入庁

2016年7月

ノースジャパン素材流通協同組合
理事長(現任)

2017年6月

当社社外取締役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

指名・報酬委員会

14/14回



津戸 裕徳

1973年3月27日生

代表取締役社長

指名・報酬

(所有株式数 14,300株)

1998年4月

当社入社

2023年6月

当社取締役 管理本部副部長

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)

出席回数

取締役会 16/16回

指名・報酬委員会

14/14回



小久保 崇

1974年1月18日生

社外取締役

独立

指名・報酬

2000年10月

弁護士登録

2017年1月

株式会社アズーム社外取締役(現任)

2017年3月

弁護士法人小久保法律事務所代表社員(現任)

2019年6月

当社社外取締役(現任)

2020年6月

オイシックス株式会社
社外監査役(現任)

2023年6月

株式会社TalentX社外監査役(現任)

2024年6月

株式会社FOLIOホールディングス
社外監査役(現任)

2026年6月

KANAMEL株式会社
社外監査役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

指名・報酬委員会

14/14回



原口 洋一

1961年11月26日生

取締役

(所有株式数 11,800株)

1984年4月

当社入社

2021年4月

当社上席執行役員 住宅事業本部長

2022年6月

当社取締役 住宅事業本部長(現任)

出席回数

取締役会 16/16回



濱田 清仁

1957年11月30日生

社外取締役

独立

指名・報酬

1985年10月

監査法人サンワ事務所
(現 有限責任監査法人トーマツ)入所

1989年4月

公認会計士登録

1998年2月

税理士登録

1998年4月

よつば総合会計事務所パートナー(現任)

2019年6月

当社社外取締役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

指名・報酬委員会

14/14回



桃湊 崇

1969年10月1日生

取締役

(所有株式数 4,600株)

1993年4月

当社入社

2026年1月

当社執行役員 資材事業本部長

2026年6月

当社取締役 資材事業本部長(現任)

出席回数

取締役会 —/—(新任)



田村 潤

1950年4月17日生

社外取締役

独立

指名・報酬

1973年4月

麒麟麦酒株式会社
(現 キリンホールディングス株式会社)入社

2015年11月

株式会社大庄社外監査役(現任)

2018年5月

100年プランニング株式会社
代表取締役(現任)

2020年6月

当社社外取締役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

指名・報酬委員会

14/14回



上野 尚哉

1975年2月12日生

取締役

(所有株式数 4,800株)

1997年4月

当社入社

2026年6月

当社取締役 管理本部長(現任)

出席回数

取締役会 —/—(新任)



筑 悦子

1957年2月5日生

社外取締役

独立

指名・報酬

1982年6月

日本アイ・ビー・エム株式会社入社

2017年9月

データライブ株式会社顧問(現任)

2023年6月

日本電波工業株式会社社外取締役(現任)

2024年6月

当社社外取締役(現任)

2025年3月

東京都競馬株式会社社外取締役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

指名・報酬委員会

14/14回

監査役



森 隆士

1967年8月29日生

監査役(常勤)

(所有株式数 4,200株)

1990年4月

当社入社

2020年3月

当社監査役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

監査役会

14/14回



野間 幹晴

1974年11月6日生

社外監査役

独立

2019年4月

一橋大学大学院経営管理研究科教授(現任)

2019年6月

当社社外監査役(現任)

2022年1月

株式会社グッドコムアセット
社外取締役(現任)

2024年9月

一橋大学役員補佐(社会連携)(現任)

2026年4月

ミライアル株式会社社外取締役(現任)

2026年6月

株式会社バンダイナムコホールディングス
社外取締役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

監査役会

14/14回



鈴木 耕典

1976年4月26日生

社外監査役(常勤)

独立

2011年4月

公認会計士登録

2019年8月

鈴木耕典公認会計士事務所開設

2020年6月

当社社外監査役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

監査役会

14/14回



柴山 珠樹

1959年11月28日生

社外監査役

独立

1986年10月

大和証券株式会社入社

2020年6月

当社社外監査役(現任)

2020年9月

AIQ株式会社常勤監査役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

監査役会

14/14回



中川 秀宣

1967年11月20日生

社外監査役

独立

1992年4月

弁護士登録

1998年4月

ニューヨーク州弁護士資格取得

2004年7月

TMI総合法律事務所パートナー(現任)

2019年6月

当社社外監査役(現任)

2021年6月

株式会社アイシン補欠監査役(現任)

出席回数

取締役会 16/16回

監査役会

14/14回

所有株式数は2026年3月末時点のものです。
各取締役・監査役の詳細な経歴等については、
当社HPをご確認ください。
<https://www.nice.co.jp/corporate/officer/>



執行役員

資材事業本部

執行役員
東日本エリア、市場開発部担当
羽生 哲朗

執行役員 住設事業部長
深尾 一矢

執行役員 木材事業部長
高橋 伸明

執行役員
住宅システム事業部長
南 栄二郎

執行役員
中部ブロック、木材営業所統括
脱プラ・木質化R&Dセンター担当
青木 良篤

執行役員 西日本エリア担当
中村 徳弘

執行役員 物流部担当
水野 領介

住宅事業本部

執行役員 副本部長
兼 マンション事業部長
長井 智一

執行役員 副本部長
兼 不動産流通事業部長
増田 知礼

執行役員 戸建住宅事業部長
上野 浩

執行役員 設計統括部長
山口 勉

管理本部

執行役員
副本部長 兼 経営企画部長
寺田 耕二

執行役員
副本部長 兼 人事部長
苅谷 孝斉

社外取締役座談会

自律と挑戦で切り拓くナイスの未来

社外取締役
鈴木 信哉社外取締役
小久保 崇社外取締役
寛 悦子社外取締役
田村 潤社外取締役
濱田 清仁

自らの専門的な知見に基づく助言と、独立した立場からの提言により、取締役会の実効性向上に貢献する社外取締役。本座談会では、昨年に引き続き5名の社外取締役にお集まりいただき、この1年における取締役会の進化と実行力の強化、人材育成、そして企業価値向上に向けた課題について意見が交わされました。

「対話」から「確実な実行」へ — 成長戦略の具体化と実行への伴走 —

この1年における取締役会の進化について
お聞かせください。

鈴木 取締役会は、従来のような最終審議の場から、経営の方向性を定める前段階で議論を深める場へと変化してきました。執行側が判断に迷う早期の段階から社外の専門的な知見を交えることで、意思決定を前倒して

検討するプロセスが定着しつつあります。これにより、判断の精度を高めるだけでなく、執行側が抱えるリスクや課題の早期発見にもつながっていると実感しています。

濱田 私も、社外からの様々な意見について、執行側がしっかりと耳を傾けようとする姿勢がより強まり、個別案件に関する議論の深化が進んでいると感じます。一方、執行側から提示される事業の実行プランやロードマップにはまだ不透明さが残っており、この部分の改善が進むことで、議論の質もさらに上がると期待しています。

田村 意思決定プロセスの明確化は進んでおり、社外取締役の意見を消化しようとする意識も高まったことで、率直な意見交換が可能になりました。一方で、戦略の立

案に比べ、実行の監督への関心がまだ弱いと感じています。計画が着実に実行されているかを伴走しながら見守る「監督の質の向上」が、今後の伸びしろであると考えています。

寛 個別案件の議論そのものは深まっていますが、将来的に「どのように成長していくのか」という大局的な議論はまだ十分とは言えません。「中期経営計画 Road to 2030」の成長ドライバーについても、計画達成に向けた具体的なステップなど、実行のプロセスが執行側で十分に見える化できているとは言えない部分があり、現在の課題です。監督の精度を高めるためにも、議論の解像度をもう一段上げていく必要があると感じています。

小久保 この1年は、企業理念である「信頼」を軸に、ステークホルダーとの関係性をより重視した取り組みが進んだと感じています。社員や取引先との関係を含め、中長期的な視点で企業戦略を捉える意識が強まりました。その成果として、「日経SDGs経営調査」の3つ星評価や、3年連続での「健康経営優良法人」の認定、「CD P2025」気候変動分野でのBスコアなど、着実に外部評価を獲得しており、会社が目指すべき方向性がかなり整理されてきたのではないのでしょうか。

実行力を高めるために、
今後、取締役会に求められる役割について
お聞かせください。

寛 各施策の決議後の進捗を定点観測する仕組みが不可欠です。現状、多くの計画は決議の際に提示された段階にとどまっており、その後の具体的な進捗が取締役会に十分に共有されているとは言えません。成長ドライバーにおける各施策について、チェックポイントや達成時期を明示したロードマップを求めることで、取締役会として実行プロセスの見える化を図り、適切に監督・支援していきたいと考えています。

鈴木 モニタリングを形骸化させないためには、最終目標だけでなく、中間地点の定量的な指標も必要です。さらに重要なことは、部署の代表者やメンバーが真に当事者意識を持ち、自らの責任を認識して能動的に動く体制への変革です。執行側の誰が主体となってその壁を突き破るのか、その役割が明確になって初めて、実効性のあるモニタリングが可能になります。取締役会での議論において数値目標と役割の明確化を徹底することで、実行フェーズの質を高めていきたいと考えています。

濱田 私は、社外取締役として経営判断に深く関与するために、情報の量ではなく、意思決定に資する情報の解像度を重視しています。特に、領域が広く複雑な建築資材事業は、社外から見て全体像が分かりにくいいため、単に説明資料を増やすのではなく、事業全体のロードマップ、想定されるボトルネック、そしてそれらに対する具体的な打開策が明示されることを期待しています。情報の透明性が上がれば、実行力強化に直結する質の高い議論が可能になります。

田村 全ての施策は、会社の理念と結びついていなければ意味がありません。取締役会は、基盤となる活動と成長ドライバーをどう機能させて理念やビジョンを実現するのか、その道筋を常に明確にしておく役割を担うべきです。実行の主役は、現場の社員たちです。彼らが、「なぜこの仕事をやるのか」を深く理解し、自律的に動ける環境を整えることこそが、当社の実行力を最大化させる鍵になると考えています。

小久保 当社の各現場からマネジメントも含めて、各人の目標を見据えて自律的にそして失敗を恐れずにチャレンジする風土が、当社の戦略の実行には欠かせません。そのために、果敢に挑戦した社員やその挑戦を手助けした者が報われる仕組みを構築し、組織の風土を刷新し続けることが取締役会の役割だと考えます。チャレンジは百発百中の当たりでなくても構いません。会社の戦略に沿った新しい取り組みを率先してリードする意欲あるメンバーをどれだけ登用し活用できるか、取締役会はその仕組みづくりを執行サイドに求め続け、具体的アクションをモニタリングし、その実効性を高める必要があります。

サクセッション — 持続的成長を担うリーダーの育成 —

将来の経営を担う人材について、
どのような資質を重視し、
どう育成していくべきだとお考えですか。

濱田 リーダーに求められる資質の根幹は、突き詰めれば人間性に集約されていると考えています。自分自身の成果だけを追い求めるのではなく、会社や社会、ステークホルダーのために努力できる人でなければ、部下からの

社外取締役座談会

信頼も、得意先からの信頼も得られません。誰かのために誠実に努力できることこそが、当社のリーダーにとって何より大切であると思います。

鈴木 当社の企業理念にある「信頼」を自ら体現できていることが絶対条件です。信頼を築くには、自らが信頼に値する人間でなければなりません。誠実であり、与えられた使命に責任を持って全力を尽くせるかどうかを軸として、次世代の経営人材を見極めていく必要があります。

小久保 これからのリーダーには、AIやデジタルといった先進技術の潮流を経営の武器として戦略的に捉える高い感度が不可欠となります。これらはもはや専門部署のツールではなく、企業全体の利益や競争力を左右するものとなっており、今後は経営そのものと密接したものとなります。テクノロジーの変化を捉え、正しい判断ができることを重視しています。

寛 そうしたリーダーを輩出していくためには、現状の人材戦略をより体系化し、サクセッションに向けて計画的に育成する仕組みが必要です。現状、事業ごとに各人の経験が閉じてしまっている側面があり、部門を横断したリーダー育成の仕組みが十分とは言えません。ポテンシャルがある人材には、30歳代から意図的に困難な課題への挑戦を課し、計画的な育成と評価をセットで管理していくことが重要です。

鈴木 異なる分野を経験させることは、経営を俯瞰する力を養うために非常に重要です。自らの専門領域を超え、異なる領域を知ることによって、グループの全体像が見えるようになります。

田村 私も、若い時代に経験した責任の重さによって、経営人材としての厚みがまったく違ってくると感じます。困難な状況を自らの力で乗り越えた経験こそが、揺るぎない経営者としてのマインドを育みます。小さな組織でもよいので、早い段階でトップとして意思決定し、責任を持つ経験を積ませることが、自律的なリーダーの輩出につながると考えています。

濱田 次世代リーダーの社内育成と並行し、新たな組織能力の獲得に向けて、外部人材や異業種人材の知見を積極的に注入していくスピード感も重要です。そのためにも、多様な人材が能力を最大限に発揮できるよう、柔軟でオープンな組織風土の醸成が急務です。それが、外部人材の受け入れのみならず、内部人材の自律的な成長を促し、持続的な成長を支える強固な土壌となっていきます。

企業価値の向上 — 潜在的な強みを評価へ —

当社の強みと、それをどのように
発信していくべきかについてお聞かせください。

鈴木 当社の最大の強みは、木材を通じて地球温暖化対策に貢献できる点にあります。国産木材を起点に、山や森林に関わる人々と都市部の需要を一気通貫でつなぐ役割は、他社にはない特長であり、この社会的意義を積極的に発信すべきです。今後は、既存の住宅市場にとどまらず、非住宅建築物や住宅設備機器メーカーとの連携による木質系商品の開発など、木材のポテンシャルを広げ、新たな市場へリーチしていくべきだと考えています。

小久保 私は、長年にわたり築いてきた信頼や人材といった無形資産こそが最大の強みであり、企業価値の源泉であると捉えています。暮らしの安全を支える事業を長く継続してきたことで、培われた取引先や社員との信頼があります。こうした価値は数字には表れにくいのですが、本来もっと評価されるべきものです。こうした潜在的な価値を再定義し、柔軟な発想で経営に生かしていくことが求められています。

寛 川上から川下まで一貫して事業を展開できる点は、非常に大きな優位性です。それにもかかわらず、世の中への認知はまだ十分とは言えません。木のぬくもりや当社の企業姿勢がより広く伝われば、今以上に魅力的な会社として認識されるはずです。経営方針や戦略の中でもこの一貫性を前面に出し、市場の成長性、自社の強み、競合の動向等を掛け合わせた検証を行い、戦略的な発信を強化していくべきです。

田村 当社のアイデンティティである「信頼」という価値観は、現在も組織文化として深く根付いています。真面目で誠実であることは強みですが、今後は自ら考えて行動する主体性へとつなげていく必要があります。そのためにも、理念の実現に向けて「その数値目標がなぜ必要なのか」、現場がその背景やストーリーを理解し、納得感を持って動けることが重要です。「信頼」という武器を手し、時代の変化をチャンスと捉えて積極的に打って出る姿勢こそが、真のサステナビリティを実現すると確信しています。



濱田 これらの強みを真の競争力に変えていくためには、「どこに資源を投下するか」という投資の視点が不可欠です。例えば、木材という強みに対して、ヒト・モノ・カネを集中投下し、利益を生み出す武器として徹底的に磨き上げていくべきです。その本気の姿勢を示すことが、資本市場からの適正な評価につながると考えています。

最後に、今後の成長に向けて期待することをお聞かせください。

小久保 これまでの成功体験にとらわれず、既存のルールを見直しながら新たな挑戦を続けてほしいと思います。経営において、昨日まで正しかったことが、今日も正しいとは限りません。自らを解き放って新しいルールをつくり上げるくらいの柔軟さで、次なる成長につなげてほしいと願っています。

濱田 現場に裁量を与え、自律的に行動できる環境を整えることが重要です。上が決めた方向性に社員のベクトルを合わせるマネジメントではなく、ここに向かうのだというビジョンを示したうえで、信じて任せる。そうした方向へとマネジメントを転換していくことを期待しています。

寛 現場から上がってきた意見や若い人材のアイデアを前向きに受け止め、前例がないからという理由で止めないことが大切です。新しい発想を取り込み、変化を恐れず進化し続ける。そんな躍動感あふれる組織づくりを、ともに加速させていきたいと考えています。

田村 今は一部の優秀なリーダーだけで引っ張る時代ではなく、全社一体で挑戦していく時代です。現場も含めた総力戦で複雑な課題に向き合わなければなりません。全員が主体的に考え、挑戦する組織への進化を、取締役会として全力で後押ししていきます。

鈴木 当社はこれまで、時代の大きな変化のたびに挑戦を重ねて乗り越えてきました。だからこそ、これからも変化を理由に守りに入るのではなく、新しいステップへ進む発想を持続けることが大事です。変化をチャンスとして捉え、先を見据えた攻めの姿勢で、さらなる高みを目指し続ける姿を注視し、支えてまいります。

本日はありがとうございました。ナイスグループが、信頼と挑戦を軸に持続的な成長を実現していくことを期待しています。

ファシリテーター 安藤 光展 氏

サスコンサルティング合同会社代表。武蔵野大学非常勤講師／客員研究員。著書『サステナビリティ戦略の実装』ほか多数。上場企業を中心に15年以上サステナビリティ経営支援を行う。



コーポレート・ガバナンス

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

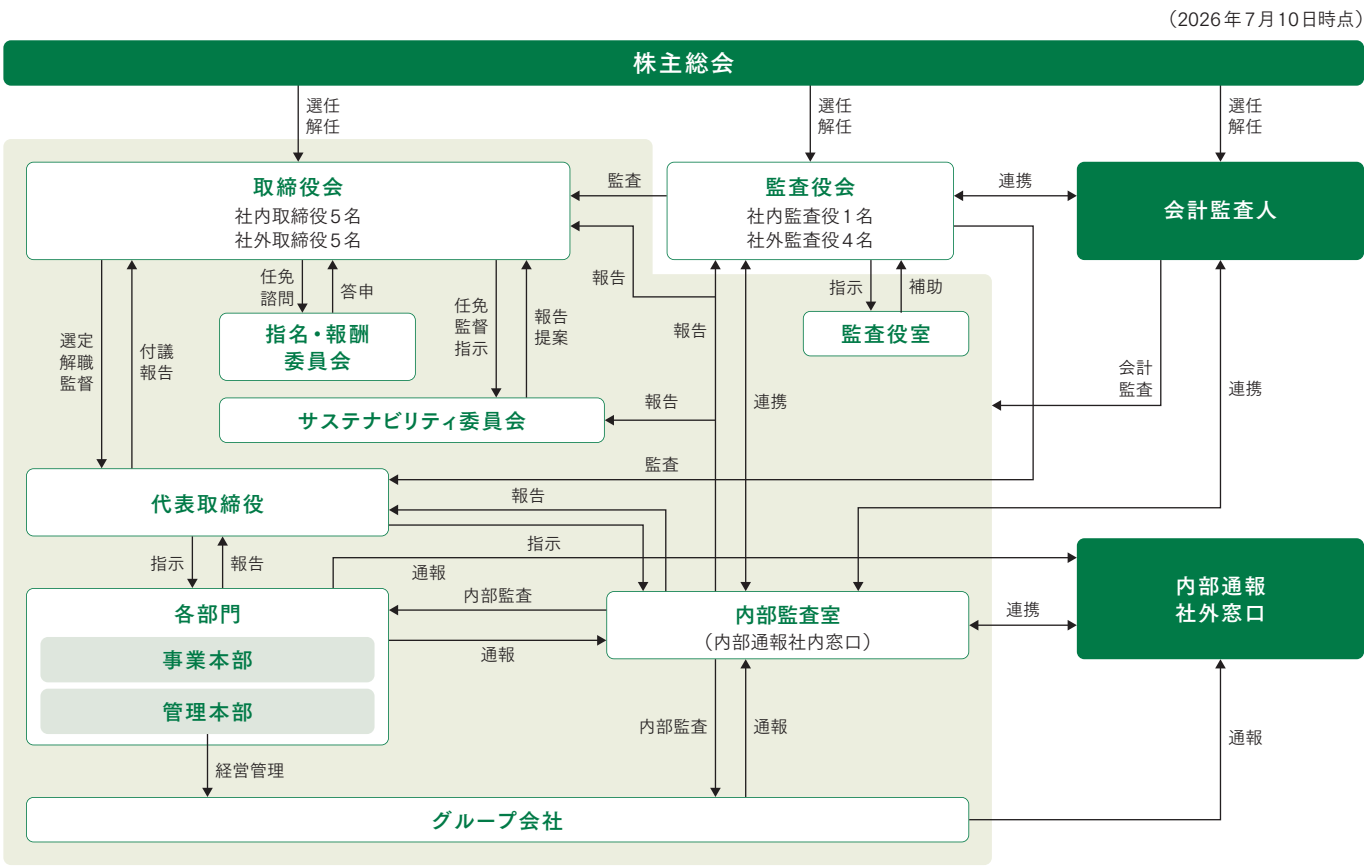
当社は、様々なステークホルダーとの協働の必要性を十分認識のうえ、健全な事業活動倫理を尊重する企業文化・風土の醸成に努めます。
- 3

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

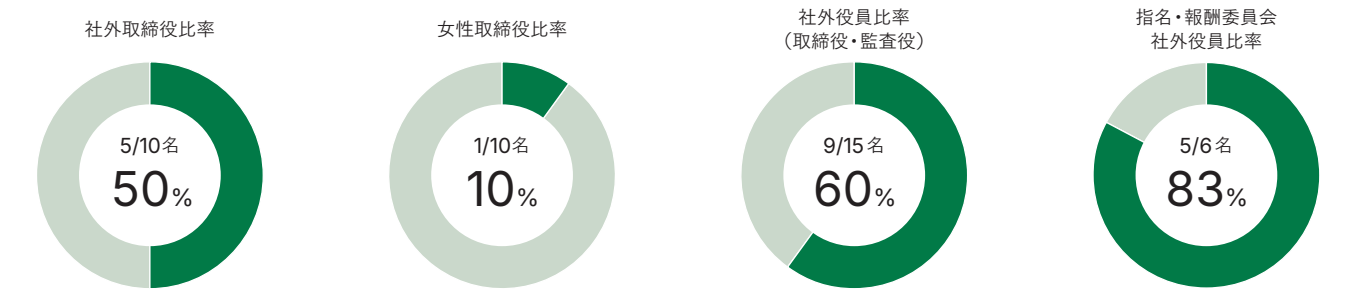
取締役会は、株主からの経営受託者責任と説明責任を踏まえ、当社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を促し、収益力・資本効率等の改善を図ります。
- 5

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



■ 役員構成 (2026年7月10日時点)



■ 取締役会

取締役会は、経営方針並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、当社並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。取締役の任期は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動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。

■ 監査役会

当社は、社内監査役1名、社外監査役4名からなる監査役会を構成しています。各監査役は、監査役会で決定した監査の方針及び監査計画に従い、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、並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。

■ 指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、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。

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会全体の実効性向上を図るために、2026年3月期の取締役会の実効性評価について、全ての取締役及び監査役へアンケートを実施しました。当社の取締役会の実効性は概ね確保されており、前回アンケートと比較して、PDCAサイクルが有効に機能していることが確認できました。今回得られた評価を通じて、経営戦略を構築する時間をより確保するなど、取締役会の実効性をより一層高める改善を進めます。

■ 評価で確認された課題事項

課題	短期	長期
個別議題の充実	- 重要議題の審議機会の充実 - 取締役会の年間議題の設定 - 審議資料の情報提供時期の適正化	- モニタリング型取締役会への移行検討 - 取締役のサクセッションプランに関する継続審議
実効性評価の項目		評価方法
下記の項目に関する24の質問の回答をもとに、実効性を評価しました。 - 取締役会の人員構成について - 資料をはじめとする情報提供について - 審議や議論など運営について		5段階評価及び自由記述

コーポレート・ガバナンス

役員のスキルマトリックス

当社は、知識・経験・能力としてふさわしいもの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	性別	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 ・内部統制	DX・IT	サステナビリティ
杉田 理之	68	男	○	○	○				○
津戸 裕徳	53	男	○	○	○	○	○		○
原口 洋一	64	男	○	○	○				
桃溪 崇	56	男	○	○	○				○
上野 尚哉	51	男	○	○	○	○		○	○
鈴木 信哉	69	男	○	○	○				○
小久保 崇	52	男	○				○		○
濱田 清仁	68	男	○			○		○	
田村 潤	76	男	○	○					○
筑 悦子	69	女	○					○	○
森 隆士	58	男	○	○	○	○	○		
鈴木 耕典	50	男			○	○			
中川 秀宣	58	男		○			○	○	
野間 幹晴	51	男	○	○		○			○
柴山 珠樹	66	男	○	○					

※年齢は2026年7月末時点のものです。
※スキルマトリックスに記載のスキルは、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。

■スキルマトリックスの定義

経営管理	企業経営を行うに当たっての豊富な経験と幅広く高度な見識
戦略立案	中長期的な成長戦略の構築や事業変革を成し遂げるための知見
事業知見	当社事業領域に関する幅広い知識や経験、人脈
財務・会計	財務・会計に関する専門的な知見やマネジメント経験
法務・リスク管理・内部統制	企業法務や内部統制、コンプライアンス、リスク管理に関する高度な知識と経験
DX・IT	DX・ITに関する専門的な知識やマネジメント経験
サステナビリティ	サステナビリティ経営を推進するための知識や経験

役員報酬

当社の取締役の報酬等の内容は、第三者機関による報酬サーベイを参考に、当社と同規模・同業種の報酬水準をベンチマークとした役位別の報酬体系によるものとし、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、社外取締役が委員長を務める「指名・報酬委員会」において原案を決定し、取締役会において「指名・報酬委員会」が策定した原案を最大限尊重して決定することで客観性及び透明性を担保しています。社内取締役の報酬については、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とともに、適切なインセンティブの付与がなされるよう、金銭報酬としての固定報酬及び業績連動報酬並びに非金銭報酬としての譲渡制限付株式報酬の額及び構成割合を定めています。社外取締役及び監査役の報酬については固定報酬のみとし、監査役の報酬は株主総会で決議された報酬総額の範囲内で、監査役の協議により決定しています。

■取締役の報酬等の構成及び概要

報酬の種類	支払方法	業績連動指標	報酬の概要	対象役員
固定報酬	金銭	—	役位に応じた報酬を毎月支給	社内・社外取締役
業績連動報酬	金銭	連結営業利益等	業績連動報酬等に関する事項に記載	社内取締役
譲渡制限付株式報酬	株式	—	株主の皆様との一層の価値共有及び企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして、役位に応じた適切な数の普通株式を交付	社内取締役

■取締役及び監査役の報酬等についての株主総会の決議に関する事項

報酬の種類	決議	対象役員	上限	決議を行った定時株主総会終結時の 取締役・監査役の員数
金銭報酬(固定報酬)	2022年6月29日 第73回定時株主総会	社内・社外取締役	年額3億円以内	取締役9名
金銭報酬(固定報酬)	2008年6月27日 第59回定時株主総会	社内・社外監査役	年額60百万円以内	監査役5名
非金銭報酬(譲渡制限付株式報酬)	2021年6月29日 第72回定時株主総会	社内取締役	年額1億円以内かつ 年60千株以内	取締役7名 (うち社外取締役4名)

■業績連動報酬等に関する事項

当社は、役位別の報酬体系に則して、金銭報酬の概ね20%を業績評価指標の達成度合いに応じて年1回後払いの賞与として支給する業績連動報酬としています。経営戦略等を踏まえた事業年度ごとの会社業績向上に対する意識を高めるため、事業の収益力が直接的に反映される連結営業利益を主な業績評価指標とし、役位別に、連結営業利益の期首公表予想に対する達成率のほか、株主還元率等も加味したうえで、決定しています。

なお、2026年3月期の連結営業利益は53億22百万円であり、期首計画(48億円)に対する達成度合いは110.9%です。

■取締役及び監査役の報酬等の総額等(2026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(うち社外取締役)	240(39)	176(39)	47(―)	16(―)	10(5)
監査役(うち社外監査役)	54(39)	54(39)	―(―)	―(―)	5(4)

(注)1.上記賞与は、2026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というものであり、上記の額は、当事業年度に費用計上した額になります。

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について、適切な管理体制を構築します。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。

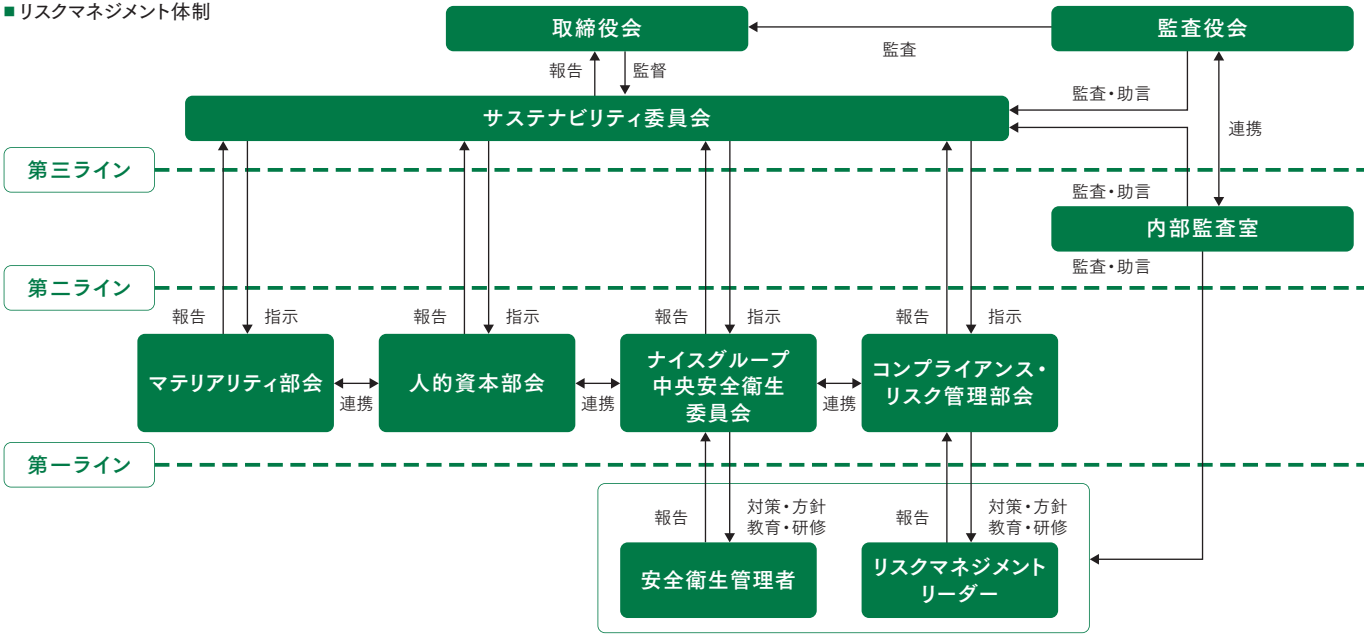
リスクマネジメントの体制

当社は、スリーラインモデルの考え方にに基づくリスクマネジメント体制を構築しており、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：代表取締役、委員：取締役、原則毎月1回開催)が統括しています。

第一ラインとして、当社の各拠点及びグループ各社ごとに任命したリスクマネジメントリーダーや安全衛生管理者が事業に関わる現場部門でのリスクを管理しています。第二ラインとして、コンプライアンス・リスク管理部会及びナイスグループ中央安全衛生委員会が現場部門でのリスクを評価・把握するとともに、マテリアリティ部会及び人的資本部会が中長期的な全社レベルのリスクや人的リスクを特定します。これらの専門部会の連携により、必要な対策をサステナビリティ委員会に報告することとしています。また、第三ラインとして、内部監査室が第一ラインと第二ラインから独立した立場で、リスク管理体制・状況を監査しています。

■リスクマネジメント体制



名称	視点	役割等	所管部門
リスクマネジメントリーダー	現場部門	●各拠点・グループ会社ごとに任命(2026年3月末時点で約180名) ●現場におけるリスクの把握、評価、対応策の実施	各部門
安全衛生管理者	現場部門	●各拠点・グループ会社ごとに任命(2026年3月末時点で約110名) ●各現場における労働安全衛生に関わるリスクの発見、報告・対策の実施	各部門
コンプライアンス・リスク管理部会	現場部門	●現場から報告されたリスクの集約、評価、把握及び対応計画の作成と進捗管理 ●各リスクマネジメントリーダーの指導・教育	総務部・各事業本部・子会社 等
ナイスグループ中央安全衛生委員会	現場部門	●現場の労働安全衛生リスクの集約、評価、把握及び対応計画の作成と進捗管理 ●各安全衛生管理者の指導・教育	総務部・人事部 建築・物流部門 等
マテリアリティ部会	管理部門	●外部環境や各種モニタリング指標の分析等を通じた中長期的な全社レベルのリスクの特定及び対応計画の作成と進捗管理	経営企画部・総務部 経理部・DX推進部 等
人的資本部会	管理部門	●採用、労務、評価、ハラスメント等の人事領域におけるリスクの集約、評価、把握及び対応計画の作成と進捗管理	人事部・各事業本部 ナイスコミュニティ

■想定される主な重点リスク(財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を及ぼす可能性があるリスク)

リスク項目		概要	主な対応策
外部環境	住宅・不動産市場の動向	人口減少や経済情勢の悪化等による新設住宅着工戸数の減少	●中期経営計画の推進に基づく事業ポートフォリオの最適化
	資材等の調達・価格変動	地政学リスクや市況急変による木材・建材等の価格高騰、調達の停滞	●複数の産地・メーカーからの調達 ●物流拠点のストック機能の活用
	為替変動	為替相場の急激な変動等による輸入資材の調達コストの増加	●先物為替予約の活用による影響軽減
	気候変動	炭素税導入等の移行リスクや、自然災害激甚化等の物理リスクといった、気候関連リスクの発生	●TCFD提言に基づく対応策の実施
事業運営	人材	専門人材の不足や流出による事業継続リスクや、成長停滞のリスク	●中期経営計画に基づく人的資本経営の推進
	建設技能者の減少	大工・技能職の高齢化や、なり手不足による施工能力の低下、工期の遅延	●DXによる現場の省力化 ●施工パートナーとの連携強化
	品質保証	供給物件における重大な品質欠陥の発生	●独自の厳しい品質管理基準の運用
	設備投資・M&A	市況変化による投資回収の遅延や、買収企業の価値毀損	●ハードルレートの設定、事前の詳細な調査(DD) ●買収後の速やかなPMIの実行
	業務委託先の倒産等	設計・施工会社等の業務不履行等による引渡遅延	●売主としての保証金の供託や保険への加入等
基盤・財務	法令違反等	重大なコンプライアンス違反、不正行為、労働災害等の発生による行政処分等の発生	●行動倫理規範等による意識改革と社内体制の強化 ●労働安全衛生の徹底
	自然災害	大規模災害による施設損壊、供給網の寸断	●BCPに基づく体制強化、計画的な設備改修 ●クラウド活用による情報インフラの冗長化
	情報セキュリティ	サイバー攻撃による業務停止、機密情報の漏洩等	●不正アクセス防止・検知システムの導入 ●標的型メール訓練等の情報セキュリティ教育
	保有資産の価値変動	固定資産や有価証券の時価下落による評価損の発生	●販売用不動産の厳格な仕入基準の運用 ●政策保有株式の保有合理性の検証 ●施設・設備の改修計画に基づく維持管理
	取引先への信用供与	取引先の経営悪化による不良債権(貸し倒れ)の発生	●与信管理ルールの徹底と、継続的な信用状態の把握
	資金調達	金利上昇や金融市場の混乱による資金調達コストの増加	●長期資金の確保・金利の固定化、コミットメントライン等の活用

リスクリテラシー向上に向けて

当社は、役職員のリスクリテラシー向上を経営課題の1つと位置付け、サステナビリティ委員会を中心に、全社的なリスクマネジメント体制を構築しています。各拠点及びグループ会社には、現場のリスク管理を主導するリスクマネジメントリーダーを約180名任命(2026年3月末時点)しており、外部講師を招いた専門的な研修を定期的 to実施しています。

2026年3月期には、全役職員を対象に「コンプライアンス総合診断」(回答数2,204名、回答率78.3%)を実施し、その結果の定量的な分析結果について、リスクマネジメントリーダーヘフィー

ドバックしました。各リーダーが、本診断結果を通じて可視化された自部署の課題(コミュニケーションの質・量など)を認識し、具体的な改善策である「アクションプラン」を策定・実行することで、実効的なPDCAを構築しています。

さらに、各リーダーは担当する職場において職場内研修等の実施に努めるなど、社員一人ひとりのリスク管理意識の向上に努めています。この診断・研修・現場実践を組み合わせた双方向の取り組みにより、現場のリスク管理能力と組織全体のリスクリテラシーの強化を継続的に推進しています。

コンプライアンス

コンプライアンスの考え方

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の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、その分析並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。あわせて、客観的な審査体制の整備により、事案に対する決定プロセスの透明性と公平性の向上を図り、自浄作用を強化しています。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、法令違反またはそのおそれのある事実の早期発見に努めています。

腐敗防止に向けた取り組み

当社は、国内・国外及び直接・間接を問わず、贈賄や横領、談合、インサイダー取引、社会通念を超えた接待・贈答の授受等、あらゆる形態の腐敗行為を禁止する「腐敗防止方針」を定めています。

2026年3月期は、具体的な判断基準を示した行動倫理規範を策定し意識の浸透を図りました。また、健全なビジネス慣行を徹底するため、接待ルールの厳格化を図るなど、腐敗行為の未然防止に向けた体制の高度化を継続的に推進しています。

反社会的勢力の排除

当社は、反社会的勢力による被害を防止し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の防止により、企業の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」を定めています。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。

税務コンプライアンス

当社は、税務方針のもと、税務に関連する法令の遵守や適正な申告・納税を徹底しています。また、税務コストの最適化や外部専門家の活用を通じた税務リスクの管理、税務当局との良好な関係構築に努めることで、企業価値と信頼の持続的な向上を目指しています。

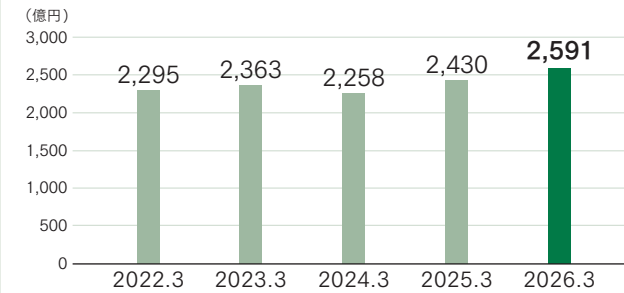
内部通報制度・相談窓口

当社は、法令違反やハラスメント、不正行為等の早期発見・是正により経営の健全性を高めるため、内部通報制度を運用しています。社内窓口(ナイスホットライン)に加え、弁護士や民間会社による社外窓口の3系統を設置し、通報者の匿名性保持と不利益な取り扱いの禁止を徹底しています。2026年3月期は45件の通報があり、適切に対応しています。

財務ハイライト

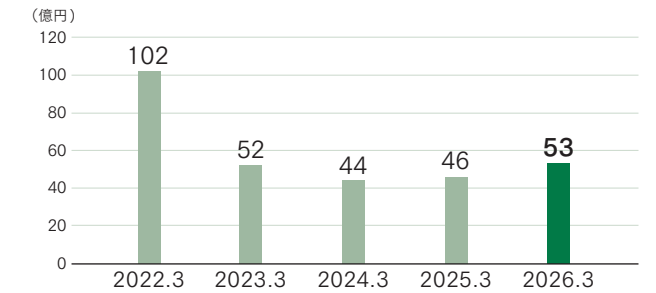
売上高

2,591億円



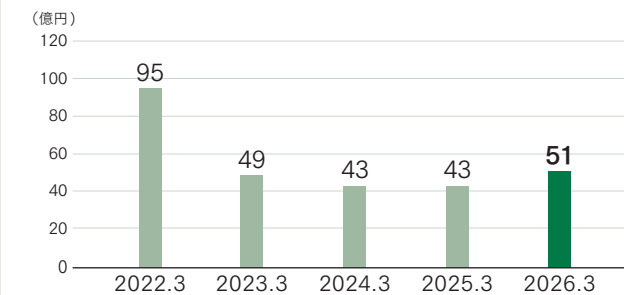
営業利益

53億円



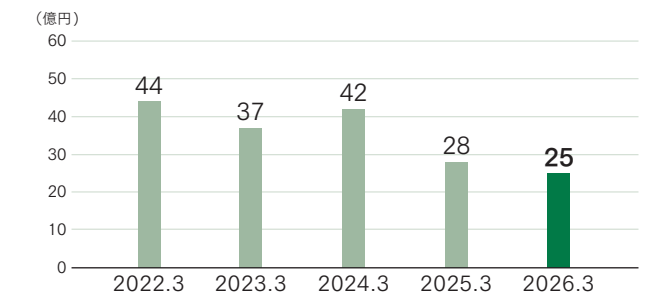
経常利益

51億円



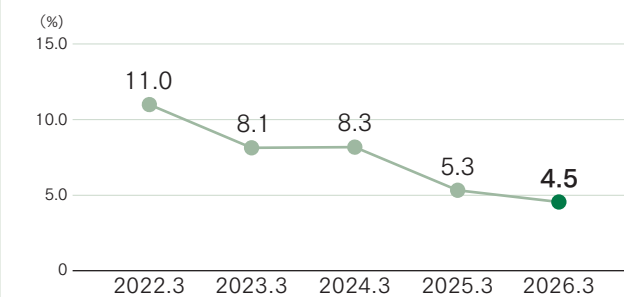
親会社株主に帰属する当期純利益

25億円



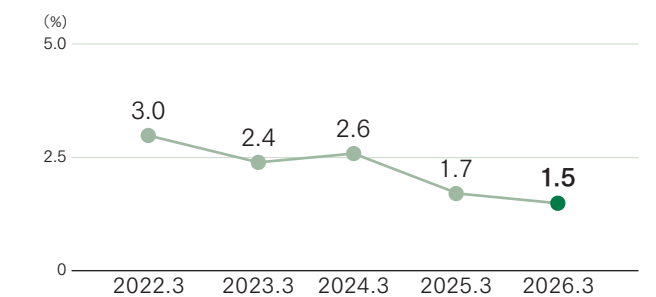
ROE

4.5%



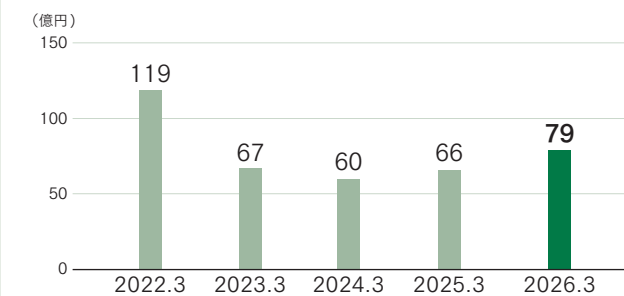
ROA

1.5%



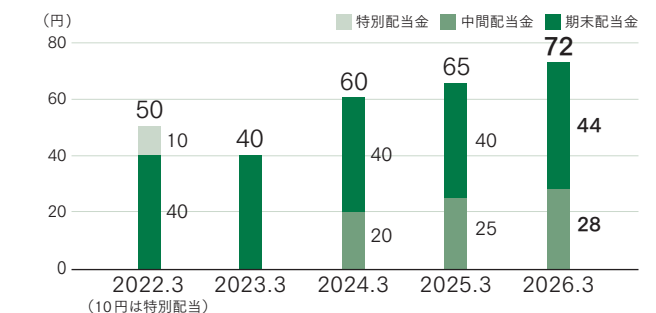
EBITDA

79億円



1株当たり配当金

72円



TOPIC

「誠実」の実践：ナイスグループ行動倫理規範



経営方針の1つである「誠実」を具現化するための判断基準として、2025年5月に「ナイスグループ行動倫理規範」を策定、さらに、その内容について事例を交えて分かりやすく解説した「ナイスグループ行動倫理規範ガイドブック」を制作、全役職員に配布しました。

本取り組みは、抽象的な「倫理」を日々の実務に落とし込み、全役職員が迷わず誠実な行動を選択できる仕組みを構築することを意図しています。ガイドブックには、具体的なQ&Aやチェックポイントを掲載することで、「やってはいけないことは100%やらない」という強い自己規律の徹底を図っています。

こうした取り組みにより、単なる法令遵守にとどまらず、社会になすべきことを主体的に実践する「インテグリティ(高潔さ)」を追求することで、ステークホルダーから真に信頼される企業文化の醸成を図っています。

財務 11 力年推移

項 目	単位	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	2025年3月期	2026年3月期
損益状況												
売上高	百万円	242,833	250,179	241,688	244,183	251,475	214,069	229,514	236,329	225,869	243,054	259,154
売上総利益	百万円	33,170	32,274	32,944	34,014	31,080	32,005	37,233	32,068	32,352	34,682	36,222
販売費及び一般管理費	百万円	31,811	31,143	32,842	32,558	29,877	27,511	27,009	26,776	27,948	30,053	30,899
営業利益	百万円	1,358	1,130	102	1,456	1,203	4,493	10,224	5,292	4,403	4,628	5,322
経常利益又は経常損失(△)	百万円	927	795	△167	784	357	3,942	9,589	4,949	4,332	4,305	5,162
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	291	△63	△152	368	△3,787	2,017	4,482	3,780	4,204	2,872	2,586
包括利益	百万円	△1,161	1,626	42	△818	△7,337	3,817	4,807	3,510	5,806	3,552	4,865
財務状態												
総資産	百万円	175,111	180,817	178,965	179,168	148,650	143,874	157,921	156,722	161,308	171,037	173,471
純資産	百万円	43,258	44,470	44,374	43,627	35,992	39,160	48,543	51,390	56,973	61,661	65,159
有利子負債	百万円	68,918	73,038	72,963	73,916	57,640	50,891	51,717	46,406	40,847	41,967	44,012
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△4,690	△54	1,520	2,125	14,654	15,828	1,734	12,956	10,103	△4,931	△3,202
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△438	△3,150	△5,200	△2,818	5,527	△623	△675	△2,344	614	△7,522	△4,576
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,019	2,943	△682	352	△16,938	△6,968	4,278	△5,977	△6,624	45	370
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	21,242	20,985	16,591	16,258	19,579	27,631	33,006	37,348	41,501	29,078	21,780
1株当たり情報※												
1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失(△)	円	31.06	△6.77	△16.23	39.34	△403.85	216.09	410.56	320.70	356.35	242.53	218.21
1株当たり純資産	円	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	4,738.89	5,118.59
1株当たり配当金	円	4.00	4.00	30.00	—	—	30.00	50.00	40.00	60.00	65.00	72.00
配当性向	%	128.8	—	—	—	—	13.9	12.2	12.5	16.8	26.8	33.0
財務指標												
自己資本当期純利益率(ROE)	%	0.7	—	—	0.9	—	5.9	11.0	8.1	8.3	5.3	4.5
総資産当期純利益率(ROA)	%	0.2	—	—	0.2	—	1.4	3.0	2.4	2.6	1.7	1.5
投下資本利益率(ROIC)	%	0.4	0.6	—	0.7	—	4.2	9.0	4.9	3.9	3.4	3.6
売上高総利益率	%	13.7	12.9	13.6	13.9	12.4	15.0	16.2	13.6	14.3	14.3	14.0
自己資本比率	%	23.3	23.1	23.2	22.5	21.9	25.2	28.8	30.6	32.8	32.9	34.3
D/Eレシオ	倍	1.69	1.73	1.76	1.84	2.12	1.40	1.14	0.97	0.77	0.75	0.74
EBITDA	百万円	3,176	2,925	2,099	3,626	3,484	6,313	11,957	6,794	6,065	6,680	7,956

※ 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。2016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。

非財務情報

項目	単位	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
環境 Environment※1						
Scope1	t-CO ₂	2,703	2,513	2,705	2,933	3,468
Scope2	t-CO ₂	8,815	6,233	5,095	4,272	5,289
Scope3	t-CO ₂	413,946	422,100	368,530	400,744	369,389
電力使用量	MWh	17,725	16,745	16,549	16,598	19,754
再生可能エネルギー使用率	%	0.1	19.2	33.0	42.8	44.2
ガソリン使用量	kL	862	797	845	875	942
社有林面積※2	ha	2,021.3	2,032.2	2,032.2	2,428.4	2,428.4
森林吸収量※2	t-CO ₂	7,417	7,382	10,071	11,768	11,189
国産木材取扱量※3	万m ³	—	40	42	45	51
社会 Social※4						
グループ連結従業員数	名	2,534	2,431	2,504	2,816	2,827
ナイス株式会社従業員数	名	952	941	964	1,052	1,063
うち、女性従業員比率	%	25.2	27.1	27.9	30.1	30.6
男性の平均勤続年数	年	20.3	20.7	20.8	20.7	20.3
女性の平均勤続年数	年	14.2	13.9	13.6	13.2	13.5
男女間賃金差異(男性を100)	%	61.0	58.9	59.2	60.8	65.3
女性管理職比率	%	3.2	3.0	3.0	3.5	4.2
新卒採用者数	名	23	41	38	68	50
うち、女性採用比率	%	34.8	43.9	44.7	39.7	38.0
キャリア採用者数	名	31	7	14	9	23
うち、女性採用比率	%	67.7	42.9	28.6	33.3	18.8
離職率※5	%	3.7	3.7	3.0	4.5	4.8
月平均所定外労働時間	h	12.3	13.1	12.8	13.1	12.7
平均年次有給休暇取得率	%	53.5	62.3	56.9	52.9	52.5
男性育児休業取得率(新規)	%	5.3	6.7	17.7	26.7	38.9
女性育児休業取得率(新規)	%	100.0	116.7	100.0	100.0	100.0
建築関連資格者数(延べ)※6	名	1,224	1,172	1,151	1,162	1,138
ガバナンス Governance※7						
取締役会開催回数	回	17	18	20	18	16
取締役人数	名	7	8	9	10	10
うち、社外取締役比率	%	57.1	50.0	44.4	50.0	50.0
社外取締役の取締役会出席率	%	97.1	100.0	98.8	97.6	100.0

※1 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。
※2 2024年3月期より森林吸収量の算出範囲を見直しています。また、2025年3月期より子会社所有の森林も対象に含めています。
※3 ナイス株式会社、ウッドファースト株式会社、ナイスプレカット株式会社、ナイスユニテック株式会社、菊池建設株式会社等の取り扱い実績を対象としています。
※4 グループ連結従業員数と一部を除き、ナイス株式会社単体のデータとなります。ナイス株式会社単体のデータについては、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。人数及び比率は各期末時点のものとなります。
※5 正規従業員を対象とし、自己都合退職者数を分子、前期末時点の在職者数を分母として算出しています。
※6 ナイス株式会社及び一部グループ会社における、各種建築士、建築施工管理技士、宅地建物取引士、管理業務主任者、マンション管理士の資格者の延べ人数となります。
※7 各期末(3月31日)時点でのデータとなります。

会社概要・株式情報

会社概要

商号	ナイス株式会社(Nice Corporation)
代表取締役社長	津戸 裕徳
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	244億89百万円(2026年3月31日現在)
連結従業員数	2,827名(2026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)
ホームページURL	https://www.nice.co.jp/
会計監査人	UHY東京監査法人

●外部評価



株式情報 (2026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

12,242,601 株
(自己株式5,038 株を除く)

●株主数

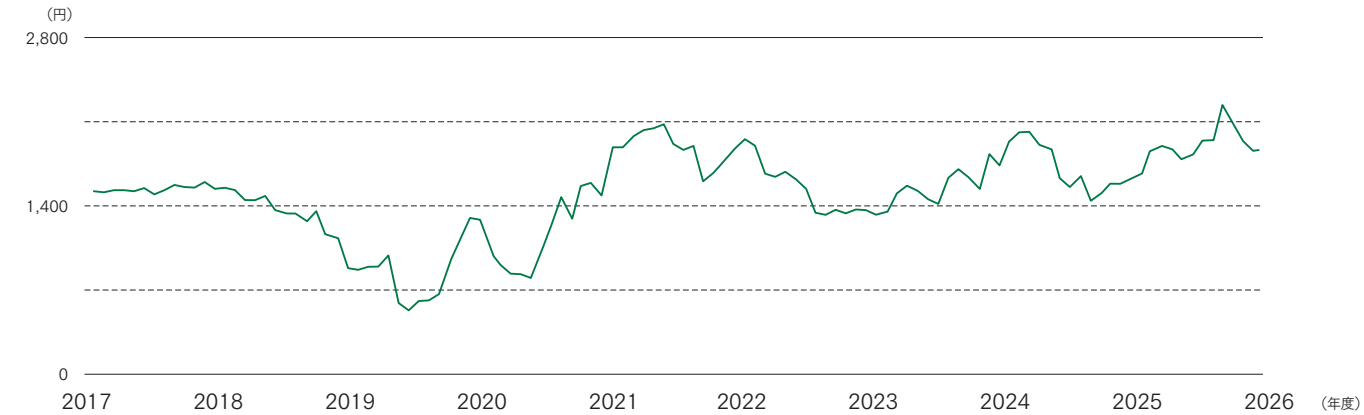
7,756 名

●大株主の状況

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	17.15
技研ホールディングス株式会社	2,040,300	16.67
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	629,800	5.14
株式会社横浜銀行	464,707	3.80
株式会社みずほ銀行	463,903	3.79
ナイス従業員持株会	342,349	2.80
株式会社りそな銀行	333,904	2.73
明治安田生命保険相互会社	321,520	2.63
吉野石膏株式会社	266,121	2.17
パナソニック ハウジングソリューションズ株式会社	210,100	1.72

※1 上記のほか、自己株式5,038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。
※2 株式会社日本カストディ銀行(信託E口)の所有株式数629,800株は、「株式給付信託(従業員持株会処分型)」の信託財産です。
なお、持株比率における自己株式には含めていません。

●株価の推移



※ 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。