

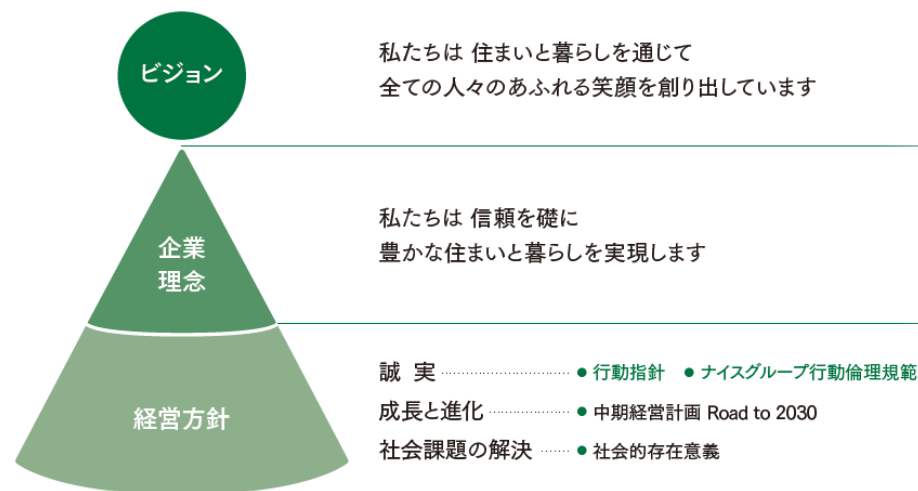
# Nice Group Report 2026

統合報告書 ダイジェスト版

木を知り、  
暮らしを支える。



## ■ ナイスグループ理念体系



## 「Nice Group Report 2026」ダイジェスト版編集方針

本冊子は、当社が発行する統合報告書のダイジェスト版として編集しています。経営方針や事業戦略、サステナビリティの取り組みなど、ステークホルダーの皆さんに簡潔にわかりやすく伝えることを目的としています。

「Nice Group Report 2026」では、ナイスグループの成長戦略についてより詳細な説明を掲載していますので、こちらもぜひご覧ください。

## Nice Group Report 2026

<https://www.nice.co.jp/shareholder/annual/>



## ■ 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4-33-1 ナイスビル<br>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 | <a href="https://www.nice.co.jp/">https://www.nice.co.jp/</a>                 |
| 会計監査人     | UHY東京監査法人                                                                     |

## ■ 事業内容

### セグメント概要

| 建築資材事業                                                                                                                   | 住宅事業                                                                                                                                           | その他                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● 木材の調達、木材製品の販売・製造・加工</li> <li>● 建材・住宅設備機器の販売・製造・施工</li> <li>● 木材市場の経営</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新築マンションの販売及び中古マンションの買取再販</li> <li>● 新築一戸建住宅の販売及び注文住宅の建築請負</li> <li>● マンション等の総合管理、賃貸の仲介及び管理</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 一般放送事業</li> <li>● ソフトウェア開発・販売</li> <li>● 木造建築工事</li> <li>● 運送業</li> <li>● 住宅履歴情報管理等</li> </ul> |

### 2026年3月期経営成績（連結）



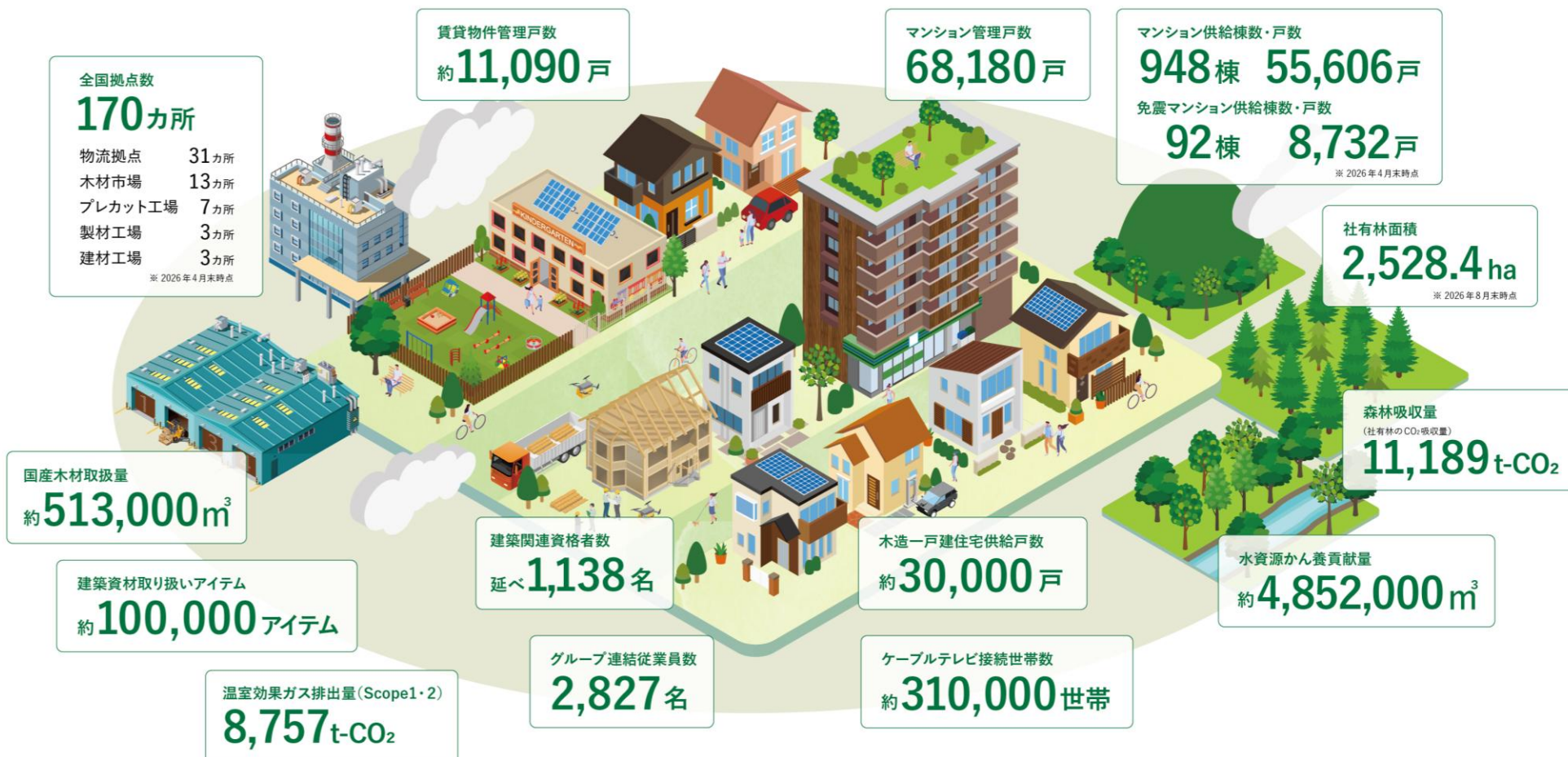
※ 数値は億円未満を切り捨てのため、合計が一致しない場合があります。営業利益はセグメント利益です。

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。

| 1950年代～                                                                                                                                                          | 1970年代～                                                                                                                                                                                                 | 2000年代～                                                                                                                                                                                                  | 2020年代～                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>公正な木材流通<br/>プラットフォームの確立</b>                                                                                                                                   | <b>建築資材事業と住宅事業を<br/>両輪とした展開へ</b>                                                                                                                                                                        | <b>レジリエンスな<br/>家づくりの推進</b>                                                                                                                                                                               | <b>環境価値の創造と深化による<br/>「成長と進化」のフェーズへ</b>                                                                                                                                                                             |
| <p>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。</p> <p>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。</p> | <p>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。</p> | <p>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。</p> <p>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。</p> | <p>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。</p> <p>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。</p> |
|  <p>創業当時の市売りの風景</p>                                                             |  <p>取扱商品を住宅用建築資材全般へと拡充</p>                                                                                            |  <p>一戸建住宅用のオリジナル金物工法「パワービルド工法」</p>                                                                                   |  <p>木質外装など、国産木材の用途拡大を提案</p>                                                                                                    |
|  <p>1962年に東京証券取引所に上場</p>                                                       |  <p>住宅供給や不動産流通など、事業領域を拡大</p>                                                                                        |  <p>地震の揺れを大幅に軽減する免震構造</p>                                                                                           |  <p>エネルギー関連商品の取り扱いを拡大</p>                                                                                                     |

# 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

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。

## 資本の掛け合わせによる3つの強み

### 安定的な供給体制と 豊富な顧客基盤

社会関係資本



製造資本



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。

### 専門性の高い人材と イノベーション力

人的資本



知的資本



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。

### 木材活用による 脱炭素社会への貢献

自然資本



知的資本



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。

当社グループは、持続的な成長に向けて優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定しています。

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ていきます。

## 9つのマテリアリティ

| マテリアリティ                       | 対象セグメント | 概要                                                      |
|-------------------------------|---------|---------------------------------------------------------|
| 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   | 建築資材    | 国産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。        |
| 環境配慮型商品やサービスの提供によるエネルギー消費量の削減 | 建築資材    | 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。  |
| サプライチェーンの再構築による商品・サービスの安定供給   | 建築資材    | 取引先との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。          |
| 木を生かしたレジリエンスな住まいづくりの推進        | 住 宅     | 「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。    |
| 資源の有効活用に配慮した既存住宅流通の促進         | 住 宅     | 住宅・建築物のリフォームや既存住宅流通、管理を強化し、長く大切に使うことによる資源の有効活用を図ります。    |
| 地域活性化への貢献                     | 全 社     | 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。 |
| 人的資本経営の推進                     | 全 社     | 人材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。  |
| グループガバナンスの深化                  | 全 社     | リスク管理及びコンプライアンス遵守を徹底し、社会から信頼される企業であり続けます。               |
| 事業活動における環境負荷の低減               | 全 社     | 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。            |

# 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。



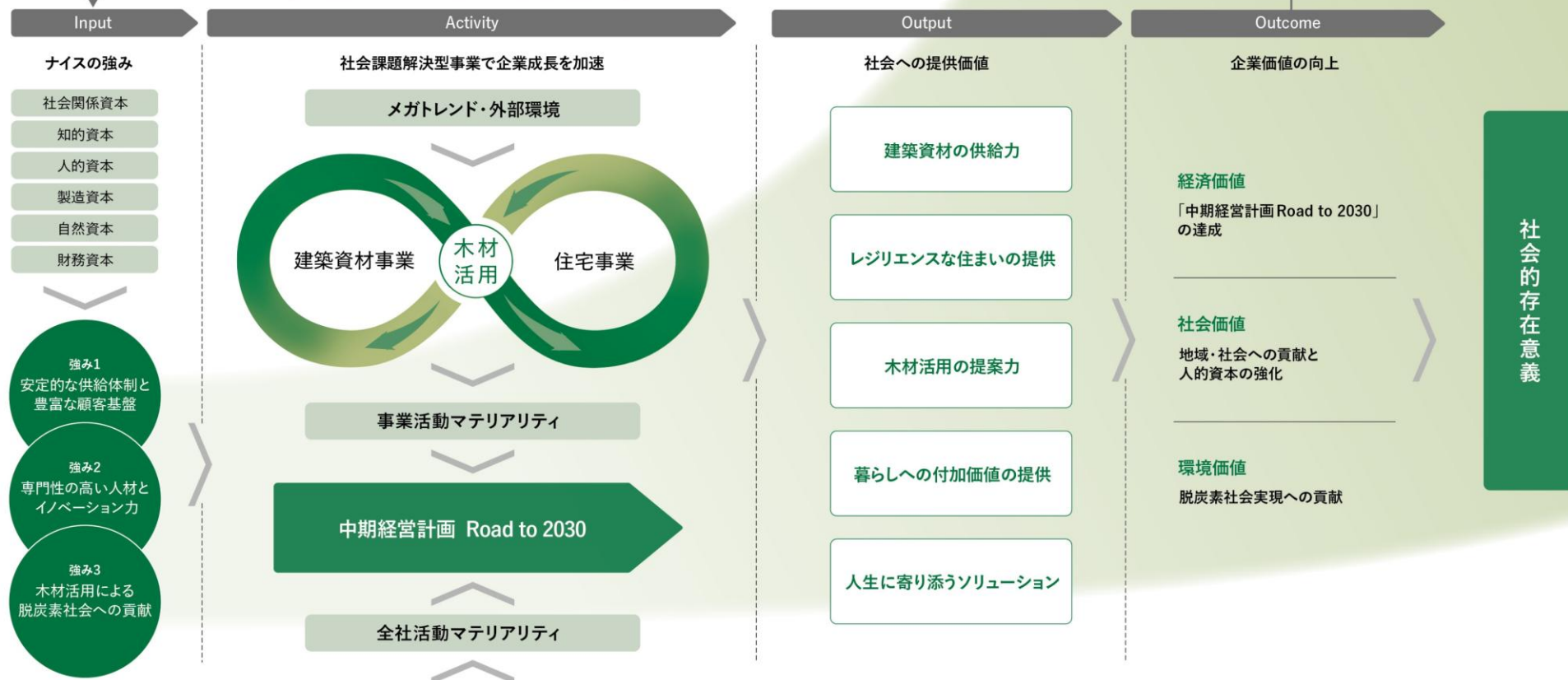
# 価値創造プロセス

ナイスグループの価値創造プロセスは、資本と強みを源泉に、木材活用を核とした建築資材事業と住宅事業の両輪経営を通じて、社会課題の解決と経済・社会・環境価値の持続的な向上にどのように取り組んでいるかを示すものです。

ビジョン

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

価値創造の循環による持続的な成長



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

お客様と社会とともに発展し、  
全ての人々のあふれる笑顔を  
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

### 「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。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ビジネスです。以来76年、当社は木材流通を起点に建築資材、住宅供給、不動産流通、非住宅建築へと領域を広げてまいりました。

2024年に代表取締役社長に就任して以来、私

は全国の拠点を回る「オープンコミュニケーションミーティング」を重ね、社員一人ひとりと直接向き合ってきました。そこで、「社会に貢献する意義ある事業をしているのだから、もっと当社を知ってほしい」という現場の社員の声から生まれたのが、ブランドメッセージ「木を知り、暮らしを支える。」です。

### 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、最新の住宅のトレンドや役立つ知見の提供を通じて、取引先の事業成長に貢献することができます。これが、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、住宅事業においては、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」など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、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、両事業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

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。人口減少は避けられない未来です。しかし、その中でも国産木材市場やエネルギー関連市場、住宅ストック市場など伸び行くマーケットは存在します。

「中期経営計画Road to 2030」の達成に向け、7つの領域を成長ドライバーに定め、経営資源を集中配分していきます。

成長ドライバーの中核の1つである「国産木材

の供給」については、徳島第2工場や（株）かつら木材商店に続き、2026年8月には東北有数の調達・製材力を持つ（株）山太をグループ化し、国産木材の供給拡大に向けたサプライチェーンを垂直統合しました。

成長ドライバーのなかでも大きな手応えを得ているのが、「中古マンション買取再販」です。長年培ってきた木材のプロとしての知見を生かして、木質化リノベーションブランド「RIZ WOOD®」を展開し、資産価値の高い住まいへと磨き上げて好評を得ています。これに、当社グループが管理を担ってきた約6.8万戸のマンションを基盤として、仲介業者を介さずにお客様から直接買取ができる独自の仕入れルート

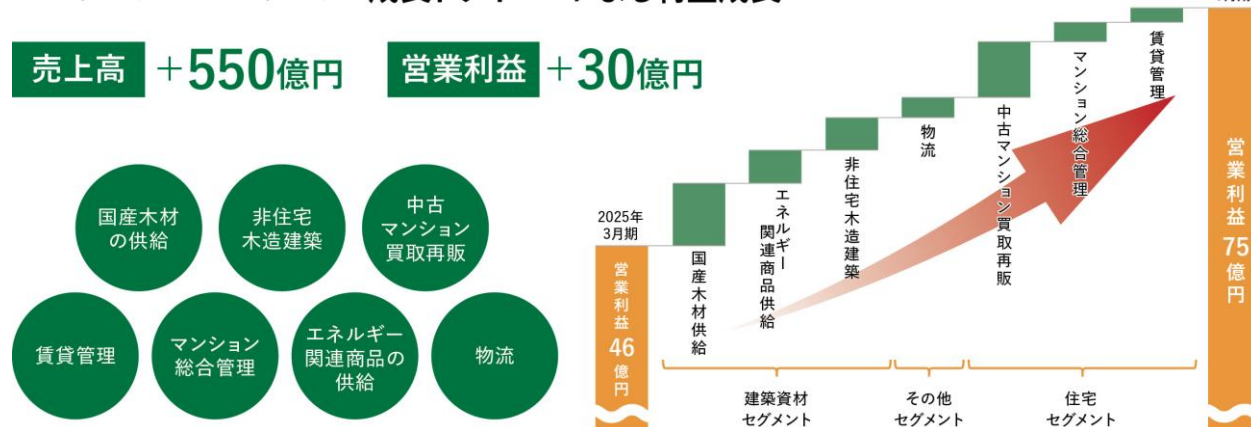
掛け合わせることで、安定した物件確保と収益性の両立を可能にしています。

## 変革に向けた社長としての責任と、 目指すべき組織の姿

持続的な成長には、社長一人の力に頼る体制から脱却し、自律型組織への転換が不可欠です。私の真の責任は、幹部や次世代リーダーが自律的に判断できる「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。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、例えば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。

「先義後利」の精神のもと、不変の価値観である「信頼」とその先の「全ての人のあふれる笑顔」に向けて、ステークホルダーの皆様にとって「なくてはならない企業」を目指してまい進してまいります。

### 2025年3月期 → 2030年3月期 成長ドライバーによる利益成長



# 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。

## 財務目標

|                     | 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 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 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<br>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

- 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
  - ・ キャリア採用の拡充
  - ・ 従業員エンゲージメントの向上
  - ・ 健康経営の推進
- リスクマネジメントの強化
- 環境目標（温室効果ガス排出量の削減）の達成

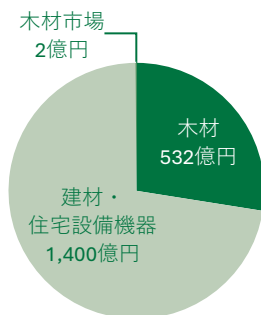
## 成長ドライバー

|                        | 概要                                                                                        |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 超・新築<br>新築住宅市場<br>を超える | <b>国産木材の供給</b><br>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。                       |
|                        | <b>非住宅木造建築</b><br>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。                   |
|                        | <b>中古マンション買取再販</b><br>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。  |
|                        | <b>賃貸管理</b><br>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。                               |
| 超・物流<br>モノの流れ<br>を変える  | <b>マンション総合管理</b><br>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。         |
|                        | <b>エネルギー関連商品の供給</b><br>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。             |
|                        | <b>物流</b><br>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<br>事業ドメイン<br>を超える | <b>無垢国産木材のコンポーネント展開</b><br>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。  |
|                        | <b>木造建築業界の流通プラットフォーム</b><br>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。 |

# セグメント別戦略 建築資材事業

## 2026年3月期の概況

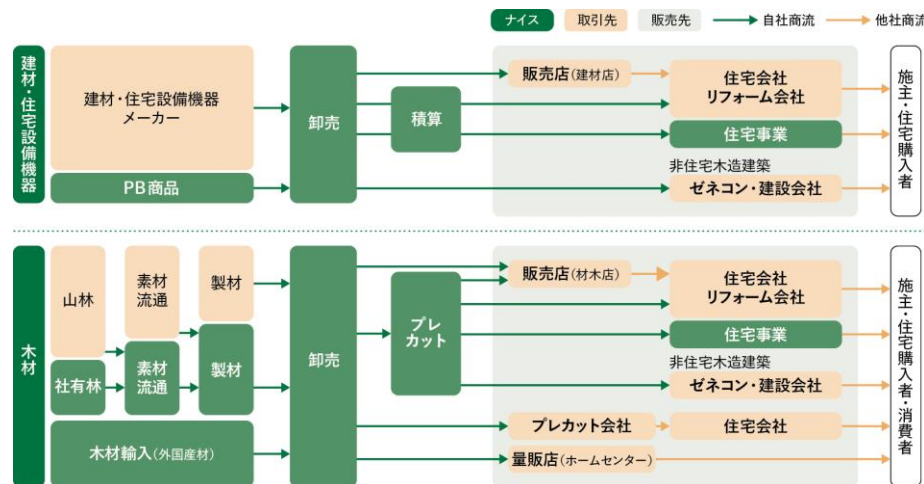
売上高  
**1,935億円**  
営業利益  
**17億円**  
従業員数  
**1,437名**  
連結子会社数  
**14社**



**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。

## ビジネスモデル



## 競争優位性

- 1 川上から川下までのサプライチェーン
- 2 建築資材の調達力
- 3 全国規模の販売網・商品提案力

## 事業戦略

- 木材サプライチェーン効率化と材工販売強化による収益基盤の強化
- 非住宅木造建築・リフォーム・エネルギー関連分野での事業拡大を加速
- 住宅事業との両輪経営による脱炭素社会への貢献と持続的成長の推進

## TOPICS 注目ビジネス

### 国産木材の供給

国産木材による構造用集成材の供給をスタート

- 徳島県のウッドファースト（株）からスギ材、（株）かつら木材商店からヒノキ材を、大倉工業（株）が新設した高瀬工場に供給し、高品質な国産木材による構造用集成材を製造。
- 当社グループの流通網を通じて、西日本を中心に全国の住宅・非住宅建築物市場へ販売。

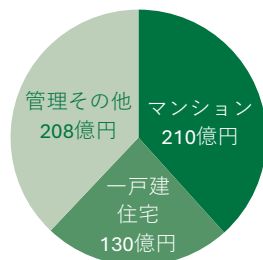
### 国産構造用集成材の供給スキーム



# セグメント別戦略 住宅事業

## 2026年3月期の概況

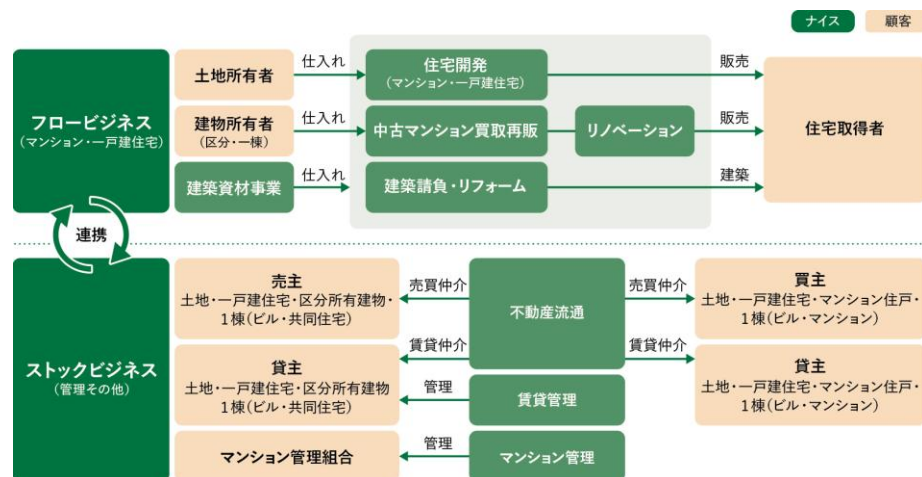
売上高  
549億円  
営業利益  
38億円  
従業員数  
929名  
連結子会社数  
7社



**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。

## ビジネスモデル



## 競争優位性

- 1 戦略エリアにおける豊富な顧客基盤
- 2 横浜エリアのグループシナジー
- 3 命と暮らしを守る住まいづくり

## 事業戦略

- スtockビジネスを基盤とした総合不動産業への転換を加速
- 中古マンション買取再販の強化に加え、マンション修繕、非住宅木造建築の需要を獲得
- コア事業である新築事業は、耐震化・ZEH化等による価値創出を図り安定的な収益を獲得

## TOPICS 注目ビジネス

### 中古マンション買取再販

木質化ブランド「RIZ WOOD®」を積極展開

- 木材調達力と施工機能を結集し、木質化リノベーションのブランド「RIZ WOOD®」を展開。
- 国産木材による温かみのある空間で需要を獲得するとともに、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、資産の回転率を向上。



### 賃貸管理

株式会社新井商事ビル管理をグループ化

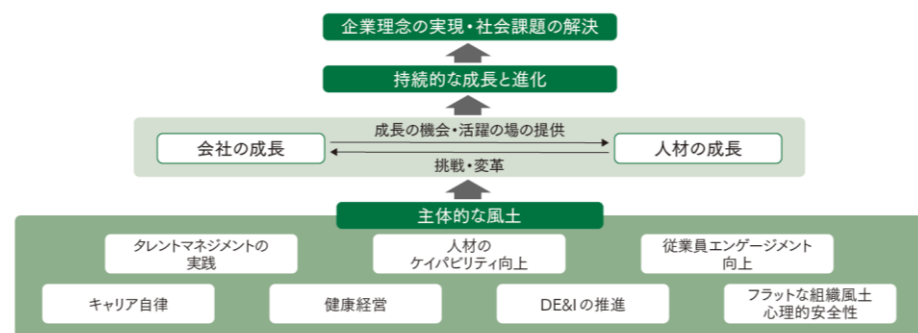
- 足立区エリアで強固な基盤を持つ（株）新井商事ビル管理をグループ化。「ストック収益」の基盤を強化。
- 横浜・川崎エリアを中心とした既存エリアのノウハウを、東京城北エリアにおいても展開し、同エリアのシナジーと収益の最大化を図る。

# 人的資本経営

## ■ 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。

人材戦略の概念図



## TOPICS 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について、2030年3月期には延べ1,500名へと拡大を図る。

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   |
| 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 |

# 環境経営



## ■ 環境方針

| 項目                 | 主要な活動                                                                                                                               |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 適切な森林管理と資源の循環利用の促進 | <ul style="list-style-type: none"><li>適切に管理された森林からの木材の調達・流通</li><li>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</li><li>新たな領域での国産木材の需要の創出</li></ul> |
| 環境負荷の最小化           | <ul style="list-style-type: none"><li>長寿命な住宅の供給による廃棄物等の削減</li><li>再生可能エネルギーの利用による自社排出量の削減</li><li>社有林の保全・育成による二酸化炭素の吸収・貯蔵</li></ul> |
| 環境に配慮した商品やサービスの推進  | <ul style="list-style-type: none"><li>工務店へのZEH等の高性能住宅の建築サポート</li><li>エネルギー関連商品の取り扱い強化</li><li>省エネで快適な住まいの供給</li></ul>               |

## TOPICS

### カーボンマイナスを達成

- 自社排出量を社有林のCO2吸収量が上回り、3期連続でカーボンマイナスを達成。
- 2030年3月期の自社排出量の50%削減に向けて取り組む。

2026年3月期

自社排出量と森林吸収量 実績

自社排出量（M&A増加分も含む）

8,757 t-CO<sub>2</sub>

森林吸収量 11,189 t-CO<sub>2</sub>

### Scope3を上回るSCBを創出

- 社会全体のカーボンニュートラル実現に向け、「木材流通」と「住宅供給」の両面からScope3を上回る「SCB※」の創出を推進

2026年3月期

サプライチェーン排出量  
（Scope1・2・3）実績

サプライチェーン排出量

378 千t-CO<sub>2</sub>

※「SCB（ソーシャル・カーボン・ベネフィット）」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普及によるCO2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

# 財務サマリー



## 財務11カ年推移

| 項目                                       | 単位  | 2016年<br>3月期 | 2017年<br>3月期 | 2018年<br>3月期 | 2019年<br>3月期 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 2022年<br>3月期 | 2023年<br>3月期 | 2024年<br>3月期 | 2025年<br>3月期 | 2026年<br>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<br>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        |

## 財務ハイライト

