



平成 29 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 すてきナイスグループ株式会社
代表者名 取締役社長 日 暮 清
(コード番号 8089 東証一部)
問合せ先 取締役 大 野 弘
(TEL 045 - 521 - 6111)

グループ中期経営計画の策定について

このたび、当社はグループ中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 背景

当社グループが創立 70 周年を迎える平成 32 年度（2020 年度）は、東京オリンピック・パラリンピックの開催が予定され、建設業界においてはその関連施設や商業施設、宿泊施設等の建設をはじめ、首都圏を中心とした都市インフラの新設や再整備が着々と進められております。今後も訪日外国人を対象としたさまざまなビジネスやサービスの開発等が展開されていく見通しであり、日本経済にとって平成 32 年度までの 3 年間はばく大な経済効果が期待されております。

一方、住生活関連産業につきましては、総人口に加え、総世帯数もピークアウトするなかで、未婚化・晩婚化とそれに伴う出生率の低下、さらに高齢社会への移行と同時に単身世帯の増加、空き家問題などが深刻化しており、住生活に関連する需要構造は大きく様変わりしてきました。日本国内全体においては、新設住宅着工戸数が 10 年以内に年間 60 万戸規模まで減少するとの見方が大勢を占めるようになるなど、住宅市場の規模縮小はもはや避けられない状況にあります。その反面、地方都市によっては「地域創生」をキーワードに、地域ごとの特徴や強みを生かした施策等によって企業の誘致、雇用の創出、移住の促進などに積極的に取り組んでいる自治体等も増加し、新たな需要が創出されつつあります。また、海外の住宅市場を俯瞰すると、人口の増加とともに住宅の絶対数が不足している国や地域が依然として多く、生産性や経済性などの面で合理的な日本の住宅とその建築技術は年々注目を集めつつあります。

住宅等の建設に関しては、大地震や集中豪雨などによる災害リスクの高まりのなかで、高い耐震性、耐風性を備えるとともに、法制度の整備に伴ってネット・ゼロ・エネルギー・ハウスなどのように高い省エネルギー性と断熱性能を備えた、人に優しく健康で快適な建築物、かつ地球環境に優しく経済性に優れた建築物が標準となる時代が目前に迫っていると言えます。

当社グループとしては、これまでも住宅の性能面を最重要視する施策とそれに基づいた商品の供給、サービスの提供に努めてまいりました。さらに大きく市場とともに需要構造が変化することが見込まれるなかで、これを前提とした事業ポートフォリオの見直しと収益事業の再構築等を図り、将来にわたり持続可能な企業グループとして着実に前進を遂げるべく、平成 29 年度を初年度とするグループ中期経営計画（平成 29 年 4 月～平成 32 年 3 月）を策定いたしました。

2. 名称

グループ中期経営計画「ナイス 真・次元計画」

スローガン：Building up our Foundation and Creating a Nice Dimension Beyond 2020

3. 基本方針

本計画は、平成 32 年（2020 年）3 月期以降の国内外の住宅市場の変化に対応すべく、現在の事業基盤の強化・再構築および収益力の向上を図るものです。事業ドメインを「木」と「住まい」とし、コア事業である建築資材事業と住宅事業においてはこれらの領域における当社グループの強みを生かし、営業・販売体制の確立と商品開発等を推進するほか、建設事業、ストック型事業、海外事業等の各分野においても優位性を発揮しつつ、収益に貢献できる事業を確立してまいります。

4. 定量目標

	平成 29 年 3 月期(実績)	平成 32 年 3 月期(計画)
売上高	2,460 億円	2,700 億円
営業利益	15 億円	33 億円
経常利益	11 億円	28 億円
当期純利益	5 億円	18 億円

自己資本比率	24.3%	27.3%
1株当たり当期純利益	6.11 円	19.18 円
連結D/Eレシオ	1.6 倍	1.2 倍

5. 目標達成のための主要課題

- 1) 「木」と「住まい」におけるグループ総合力を生かした事業基盤の構築
 - ・当社グループはルーツである木材事業において、国内・海外調達のみならず、商品開発、利用提案、生産、加工、流通、設計技術・施工に至る幅広い木材産業領域を網羅する強みを最大限に生かし、住宅および関連事業分野においてその優位性を発揮できる商品・サービス等を確立するとともに、これを強力に展開する基盤を構築いたします。
 - ・高い耐震性能を発揮できる合理化工法「パワービルド工法」とグループ内に有する木造伝統技術を有効に生かすとともに、省エネ、断熱、バリアフリーなど国が推進する住宅施策にも積極的に対応し、将来あるべき住まいをグループ内だけでなく、広く取引先等にも展開することで最終消費者であるお客様の素適な住まいづくりに貢献できる体制を推進いたします。
- 2) 建築資材事業の重点戦略
 - ・長期優良住宅やネット・ゼロ・エネルギー・ハウスをはじめ、国が推進するさまざまな施策を全国の主要取引先様が取り込み、最終消費者であるお客様に対して容易にご提案できるような付加価値の高い仕組み・サービス等の充実と拡充を図ります。
 - ・営業・拠点体制の再構築と業務体制の合理化・効率化、人材育成強化およびシステムの更新、再整備など、事業・組織体制の全体最適化と活性化を推進いたします。
- 3) 住宅事業の重点戦略
 - ・一戸建住宅・パワーホーム事業においては、拠点展開と営業・販売体制の強化、次世代商品の開発、安全衛生管理体制の推進、業務の合理化・効率化など体制の再構築を図ることで、収益力の高い事業基盤を確立いたします。
 - ・首都圏・関東、東北、その他の地域において、それぞれの市場性と収益性に重点を置いた最適な事業体制の構築と資源の再配分等を行い、競争力の強化と業績の向上を図ります。
 - ・安全・安心（一戸建住宅における耐震等級3、マンションにおける免震構造）、丈夫で長持ち（長期優良住宅を超える性能）、省エネかつ健康・快適（スマートウェルネス住宅）など、お客様に信頼され、支持されるブランディング戦略の再構築を推進いたします。
- 4) 建設事業、ストック型事業、海外事業の展開
 - ・建設事業においては「木」にかかわるグループの総合力を最大限に生かし、木構造施設等の設計・施工の分野における事業基盤を確立するとともに、施工実績を増やしてまいります。
 - ・ストック型事業においては首都圏を中心としたマンション・一戸建住宅の管理体制の充実を図るとともに、居住される皆様に対して生涯にわたってお役立ちできるサービスの構築と提案を推進いたします。また、建築資材事業、住宅事業、建設事業の各領域におけるリフォームのビジネスチャンス積極的に取り込むとともに、事業化を推進いたします。
 - ・海外事業においては、「パワービルド工法」および当社グループが保有する建築技術・ノウハウが生かせる国、エリア等を見極めるとともに、将来を見据え、建築資材事業、住宅事業の両面からのアプローチによる最適な事業体制・基盤を構築いたします。
- 5) 持続可能な企業グループ体制の確立
 - ・需要構造が大きく変化するなかにあっても、強靱（しなやかで強く、柔軟で粘り強い）で持続可能な企業グループとなるべく、確固とした理念・方針のもと、事業基盤、戦略、組織体制の確立を目指すとともに、迅速かつ力強く事業を推進できる人材育成を推進いたします。
 - ・「働き方改革」の必要性が叫ばれるなか、グループの社員が生き生きと活力をもって働けるような企業風土づくりと制度の充実等を図ります。

以上