



2021年5月12日

各 位

会 社 名 ナ イ ス 株 式 会 社  
代 表 者 名 取 締 役 社 長 杉 田 理 之  
(コード番号 8089 東証一部)  
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 木 口 直 克  
(TEL. 045 - 521 - 6111)

## 中期経営計画の策定について

当社は、2021年度から2023年度までの3カ年を計画期間とする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

世界規模での気候変動やそれに伴う自然災害の激甚化、加えて新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、環境意識の高まりや急速なDX（デジタルトランスフォーメーション）化など、企業を取り巻く環境は想定を超えるスピードで変化しております。当社の事業領域である住宅関連業界においても、人口減少や少子高齢化等の人口動態の変化をはじめ、住まい方に対する消費者の価値観の転換など、需要構造は大きく変化しており、その対応が急務となっております。更に、「2050年カーボンニュートラル」の実現に向けては、住宅・建築業界及び木材業界に求められる役割は非常に大きいものとなっております。

こうした中、創立70周年を迎えた当社は、本年度を「新創業」の年と位置付け、事業環境の大きな変化を新たな企業価値創造の機会としてとらえ、経済価値のみならず、SDGsやESG経営を通じて社会価値・環境価値を重視し、様々な社会課題解決の一翼を担うことで企業価値の持続的な向上を目指すべく検討を重ね、2021年度を初年度とする新たな中期経営計画を策定いたしました。

当社といたしましては、本計画に掲げた諸施策を確実に実行していくことで、持続的な成長及び更なる企業価値の向上を実現してまいります。

### 2. 基本方針

- ・ 積極的な木材利用の促進及び良質な住宅の供給等を通じて持続的な成長を実現するとともに、地球温暖化防止等の環境問題への取り組みや持続可能な社会の形成に貢献するなど、経済価値・社会価値・環境価値を創出するSDGs及びESG経営への取り組みを強化し収益性を向上させることで、より企業価値を高めてまいります。
- ・ 持続可能な社会の構築に向けた取り組みとして、我が国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するほか、木造及び木質化された建築物の普及に努めます。
- ・ 耐震・健康・省エネに配慮した良質な住宅の供給を継続しつつ、少子高齢化の進行により住宅ストック数が世帯数を上回る時代に対応していくために、住宅ストックの活用及び既存住宅流通に係る事業の比重を高めてまいります。
- ・ 事業戦略の実現に向けて、IT活用による業務の効率化や生産性の向上を図るほか、DXによる新サービスの開発や新たなビジネスモデルの構築など、競争優位性の確立に向けた取り組みを推進いたします。

### 3. 定量目標

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (1年目計画)	2024年3月期 (3年目計画)
売上高 (木材市場部門※)	2,140億円 (69億円)	2,050億円 (2億円)	2,300億円 (2億円)
営業利益	44億円	32億円	50億円
経常利益	39億円	26億円	45億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	20億円	18億円	35億円

※2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、2022年3月期及び2024年3月期の売上高につきましては当該基準に基づいた金額としております。なお、同基準等を適用した場合の2021年3月期の売上高は2,073億円となります。

新型コロナウイルス感染拡大の影響や、木材の世界的な供給不足とそれに伴う価格高騰が、今後も続くことが予想されます。本計画初年度である2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、建築資材事業における木材市場部門の売上高が大幅に変動すること、住宅事業ではマンション部門の売上計上戸数が減少予定であることなどにより、連結業績見通しは売上高2,050億円、営業利益32億円、経常利益26億円、親会社株主に帰属する当期純利益18億円となっております。主要事業である建築資材事業における建築資材部門は、2022年3月期を含め増収の計画であり、住宅事業の成長と合わせて、本計画最終年度である2024年3月期は売上高2,300億円、営業利益50億円、経常利益45億円、親会社株主に帰属する当期純利益35億円を定量目標としております。

財務指標につきましては、本計画最終年度には自己資本比率30%、D/Eレシオ※1倍以下、ROE8%を目標としております。

※D/Eレシオ：(社債+借入金) / (株主資本+その他の包括利益累計額)

### 4. 目標達成のための主要課題

#### 1) グループ戦略

- 脱炭素社会の早期実現が求められる中、当社といたしましては、循環利用が可能で公益的機能の発揮にもつながる我が国の潤沢な資源である国産材を中心とする木材の更なる利用促進と、環境性とレジリエンス性の高い住まいと暮らし方の普及に向けた取り組みを推進いたします。
- 生産性の向上と「働き方改革」をもたらすような業務の効率化を実現するべく、より一層のIT化を図ります。また、当社が保有するデータベースを整理・統合し、新サービスの開発や新たなビジネスモデルを構築するべく、DX化の推進を目指します。
- 健全な経営基盤の構築と企業価値の向上を図ることで、ステークホルダーの皆様からのご期待に応え、長期的な信頼関係の構築に努めます。

#### 2) 建築資材事業における重点戦略

- 持続可能社会・健康増進社会の実現が目指される中、木材部門については、全国規模で構築した木材流通サプライチェーンを生かし、国産材をはじめとする木材の利用促進を通じた利益の確保を目指します。
- 建築資材部門については、きめ細かなサプライチェーンネットワークや住宅事業で培った設計・施工技術等を生かし、「ゼロエミッション」の実現に向けて、省エネルギー建材・設備及びエネルギー関連商材の販売拡大を目指します。また、温室効果ガスの排出量削減が叫ばれる中、再生可能エネルギーによるクリーンエネルギーの創出、木材・建材・エネルギー関連商材の供給を通じたZEH住宅の普及に取り組めます。加えて、カーボンニュートラルかつ循環型社会への意識の高まりを踏まえ、新築住宅市場及びリフォーム市場での顧客創造による新たな収益拡大を目指します。

- ・ 木造建設部門については、成長領域である非住宅分野に対応するべく、グループの総合力を生かした設計・開発、木材調達、生産、加工、施工、アフターメンテナンス機能のソリューション対応力をより一層高めることで、建築物の木造化・木質化の一層の促進に努めます。
- ・ 物流センターへの設備投資によって、配送の効率化を図るとともに、収容量の増強と拡張したスペースを利用した付加価値・サービスの提供により、長期的な競争力の維持強化に努めます。

### 3) 住宅事業における重点戦略

- ・ フロービジネスからストックビジネスへの転換など、事業ポートフォリオの最適化を進めることで、良質な住宅ストックの形成と持続的な成長につながる収益基盤の構築を図ります。OBオーナー様や賃貸オーナー様、更には、地域の皆様との接点強化による住宅ストックの蓄積とともに、ビル・公共施設の管理受注にも注力することで、手数料収入の拡大を目指します。
- ・ 当社が古くから基盤を持つ「横浜・川崎」エリアにおける更なる販路拡大を目指し、住宅ストックの活用及び既存住宅流通に係る事業等を通じてワンストップソリューションを提供していきます。また、同エリアにおいて一般放送事業を展開するYOUテレビ(株)の情報配信及び通信環境サービスの充実を図ることで、更に顧客接点を拡大、深化していきます。
- ・ マンション部門については、引き続き免震構造の標準仕様を原則とし、一戸建住宅部門については、建築資材事業とのシナジーを生かした木造住宅の開発を推進することにより、良質な住宅の供給に努めます。

## 5. 主要課題解決に向けた設備投資計画の概要

目標達成のための主要課題のうち、早急に対応すべき事項として、本中期経営計画の実施期間において、建築資材事業及び当社の主要連結子会社であるYOUテレビ(株)における設備投資を計画しております。

建築資材事業においては、物流センターの建設により、多様化するニーズに対応し収益力を向上させるとともに、効率的な配送を含む業務の効率化を通じた利益率向上を目的に、全国の物流体制の再構築及び強化を図ります。まずは、2019年3月期に開設した「関東物流センター」(埼玉県入間郡越生町)を軸とした首都圏における物流体制の再構築及び強化を図ります。

住宅事業及びその他の事業は、当社が古くから基盤を持つ「横浜・川崎」エリアにおいて、特に幅広く事業を展開しております。YOUテレビ(株)では、同エリアにおいて、光ファイバーを幹線として一般個人宅へ直接引き込むことで大容量・超高速通信を可能とするFTTH(ファイバー・トゥ・ザ・ホーム)化に向けた投資を行うことにより、同社の情報配信及び通信環境サービスの充実を図るとともに、住宅事業における住宅ストックの活用及び既存住宅流通に係る事業等とのシナジーに生かしてまいります。

### (将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上