

2023年11月10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 東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理本部長 津戸裕徳
(TEL. 045 - 521 - 6111)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、本日開催の取締役会において、今後の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針を下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 現状分析

(1) 当社のPBRとROEの状況

当社のPBRは、足元で0.3~0.4倍程度という状況にあります。また、ROEについては、2022年3月期に11.0%となりましたが、2023年3月期においては当社の株主資本コストを下回る8.1%となり、これがPBRを低水準にとどめている一因であると認識しています。

今後、着実にPBR向上につなげていくためには、株主資本コストを上回るROEの実現に向けた取り組みを行うことが必要であり、ROE向上及び株主資本コスト抑制の両面からアプローチしていくことが重要と考えています。

(2) 当社のPERの状況

PBR向上に向けてはPER向上の視点が必要不可欠であるなか、当社のPERは5倍程度にとどまっています。これは、当社事業の成長可能性に係る将来に向けての期待値が低いものと認識されていることも一因と考えられることから、当社の事業活動や収益等に関するIR活動を順次充実させていく予定です。

(3) 当社の自己資本比率・D/Eレシオの状況

財務レバレッジの向上は、ROE向上に直結する要素であると言えます。一方で、借入金を大幅に増加させること、あるいは自己株式取得や配当等により自己資本を過度に圧縮することは、自己資本比率を低下させることとなり、企業の財務健全性を毀損することにもつながります。

当社としましては、過度に財務レバレッジを利かせることなく、持続的な成長に向けて「成長投資」「財務体質の健全化」「株主還元」のバランスを追求していきます。

(4) 当社のROICの状況

当社のROICは、WACCを下回る状態が長らく続いてきました。今後着実にPBR向上につなげていくためには、ROICが継続的にWACCを上回るための取り組みを行う必要があると認識しています。

そのため、2023年5月12日に公表した「中期経営計画2023」において、新たに資本収益性の管理指標として採用したROIC目標の水準もWACCを上回る5%以上（最終年度目標）に設定しています。資本コストを意識したROIC経営を推進することでROIC目標5%の達成を目指します。

2. 改善に向けた方針

当社は、資本収益性の改善に向けて、次に挙げる5つのアプローチを具体化することにより持続的な企業価値の向上を目指します。

①利益成長

- ・「中期経営計画 2023」達成に向けた取り組み（成長牽引策の実行）
- ・M&A、DX投資、設備投資等の推進

②資本効率向上

- ・ROIC 経営の導入（資本効率を意識した事業別 ROIC）
- ・事業ポートフォリオの最適化（グループ会社・事業の機能再編、統廃合）

③株主還元

- ・安定的かつ継続的な配当政策（中間配当の実施、継続的な増配を目指す）

④環境目標の達成

- ・Scope1・2 カーボンニュートラルの達成
- ・社有林の二酸化炭素吸収量を増大

⑤人的資本経営の推進

- ・従業員エンゲージメントの向上
- ・タレントマネジメントと後継者育成
- ・健康経営の実践

3. 重点課題

（1）中期経営計画の達成

当社は、2023年5月12日に「中期経営計画 2023」と企業価値向上に向けた方針を策定いたしました。本中期経営計画は、主要事業である建築資材事業における国産木材比率の上昇を見据えた強固なサプライチェーンの構築や住宅事業における免震マンションの供給拡大、M&A等による事業拡大により、本計画最終年度である2026年3月期は売上高2,800億円、営業利益80億円、経常利益75億円、親会社株主に帰属する当期純利益50億円を定量目標としています。

また、最終年度におけるその他の定量目標として、自己資本比率30%以上、D/Eレシオ1倍以下、ROE9%以上、ROIC5%以上、連結配当性向20%以上を掲げました。

（2）ROICを意識した経営管理

事業への投下資金には、株主の皆様からお預かりした株主資本に加え、金融機関等から調達した借入金があり、それらをいかに効率良く活用するかという視点で経営を管理することが重要と考えています。事業の成長性と収益性に加え、投下資本に対する収益性に着眼した管理を実践することを目的として、ROICを経営管理指標に取り入れていきます。

そして、経営資源のコア事業への集中的な投下や新規事業の組み入れなどを実施することで、資本収益性の向上（ROIC スプレッドの拡大）による企業価値最大化を目指します。

グループ内へ資本収益性の大切さを浸透させていくことが、結果として事業ポートフォリオの変革を成し遂げることやROEの改善へつながっていくと考えています。

（3）投資基準の運用

新規投資の妥当性の判断に用いるハードルレートはWACCを上回る水準に設定しており、個別プロジェクトへの投資判断は、投資によって将来発生するキャッシュフローの現在価値の総和から初期投資額を引いた差額であ

る NPV がプラスとなることを条件としています。

個別の投資案件の収益率が、投資家が企業に対して求める最低限の期待収益率である WACC を上回ることを条件にすることにより、資本コストを意識した経営をグループ全体に浸透させていきます。

（４）事業ポートフォリオの最適化

当社グループは、最大で子会社 93 社、関連会社 13 社で構成されていた時期がありましたが、機能の再編や統廃合を進めることで事業ポートフォリオの最適化を進めるとともに、ROE の改善を図ってまいりました。引き続き、事業間のシナジーの有無や事業別 ROIC 等を分析のうえ、不採算事業からの撤退や成長事業への経営資源の集中投下等により資本効率の向上を図ります。

（５）株主資本コストの抑制に向けた改善

株主資本コストの抑制にあたっては、業績ボラティリティの改善が必要と考えています。業績予想に対する実績の乖離率を低下させること、毎年の収益を安定的に成長させること等により当社の業績全体としてのボラティリティを低減し、株主資本コストを構成する β 値の低減につなげていくことを目指します。

また、有価証券報告書において当社の事業等のリスクに関する情報を記載していますが、不確定な要素を取り除いていくことにより投資家等のリスク認識を低下させることが株主資本コストの抑制につながると考え、積極的な情報開示に努めていきます。

（６）環境目標の達成、人的資本経営の推進

当社グループ初となる統合報告書を、11 月 7 日に公表いたしました。同報告書では、ステークホルダーとの連携によって、バリューチェーン全体での温室効果ガス排出量を 2050 年までに実質ゼロにすることを掲げ、「ナイスグループ環境目標」を策定しています。加えて、人材の成長が会社の成長の源泉であるという考えのもと、従業員エンゲージメントの向上やタレントマネジメントと後継者育成、健康経営の実践といった人的資本経営の推進についても記載しています。これらの実現に向けた取り組みを着実に実行することで、企業価値の向上につなげていきます。

「ナイス株式会社 統合報告書 2023」

https://www.nice.co.jp/shareholder/pdf/report_2023.pdf

（７）IR の充実

ステークホルダーの皆様へ当社への理解や信頼を高めていただくとともに、当社の成長可能性を投資家から適正に評価していただけるよう、当社の事業活動や収益についての積極的な IR 活動をさらに充実させていきます。

- ①コーポレートサイトによる財務情報、非財務情報、サステナビリティ活動等の情報発信の充実
- ②統合報告書の発行（当期より開始）
- ③決算説明会の継続的な実施、動画配信
- ④プレスリリースによる情報発信の質的及び量的向上
- ⑤事業に係るリスク情報の適時開示
- ⑥株主、投資家の皆様との建設的な対話の促進

4. ナイスグループの強み・競争優位性

PBR 向上に向けては、収益性や資本効率を高めるだけでなく、当社事業の成長可能性についてマーケットから適正な評価を得ることも必要と考えています。当社は、「中期経営計画 2023」の策定にあたって、当社グループの持つ強みや競争優位性を以下のように改めて整理いたしました。これらの強み、競争優位性をもって「中期経営計画 2023」に掲げる目標を確実に実行し、創立 100 周年となる 2050 年に向けて持続的な成長及び更なる企業

価値の向上を目指していきます。

「中期経営計画 2023」

https://www.nice.co.jp/files/2023/05/2023_05_12_02.pdf

①国産木材の安定供給を実現するためのサプライチェーン

当社グループでは、森林育成から素材流通、製材、加工、製品流通、設計、施工、住宅供給など、建築物の木造化・木質化のサプライチェーンにおいて、70年を超える歴史の中で培ってきたネットワークを生かし、特定の産地に依存することなく、品質の良い木材製品を安定的に調達・供給することが可能です。今後さらに、長年に亘る取引で培われた信頼関係で結ばれた約700社の製材品仕入先様と、安定的に取扱量を増やしていくための個別の取り組みを進め、国産木材製品（製材品・集成材）取扱量No.1を目指します。

また、建築物への国産材の積極的な利用の推進、設計及び施工事業者、一般消費者に対する国産材利用に関する普及活動の推進、並びに適切な再造林の推進に取り組んでいます。

②全国6カ所の自社工場によるプレカット生産能力

連結子会社のナイスプレカット株式会社は、横浜市にある本社工場をはじめ、仙台、石岡、木更津、滋賀、九州の6カ所にプレカット工場を配し、加工した木材を建築現場に納品しています。同社の2023年3月期のプレカット加工量は、提携工場による加工を含めると約21万坪となっております。住宅供給会社等の幅広いニーズに応じて、邸別にアッセンブル・プレカットして供給するとともに、躯体材と併せて、内外装材・水回り商品などを納材していくことで、木材部門と建材・住宅設備機器部門の相乗効果を発揮させることが可能です。

このほど、滋賀工場に年間約3.6万坪相当の生産設備を増設し、12月より本格稼働いたします。これにより、西日本エリアにおける供給体制の強化を図っていきます。

③建築物の木造化・木質化を推進するソリューション機能

建築物の木造化・木質化については、ウッドビルディングネットワーク^{※1}という概念のもとで推進しています。中大規模木造建築を手掛けるうえで欠かせない、「構造設計」「木材調達」「生産加工」「施工」の各段階で、要望や案件の性質、内容に応じて必要な機能を補完し、最適なソリューションを提案することが可能です。木造建築物のファーストコールセンター「木造テクニカルセンター^{※2}」において、お預かりした簡単なスケッチや図面などを基に、木造化の可否や、躯体に関する概算費用について概ね一週間以内に回答するサービスを提供するなど、建築物の木造化・木質化に関する幅広い相談に迅速に対応しています。木造テクニカルセンターに寄せられたファーストコール相談件数は、2020年の設立以来1,200件を超え、このうち約95%は3階建て以下の低層建築物に関する相談となっており、当社の強みを生かせる領域となっております。ファーストコール相談を通じた受注は、累計で約160件となっております。

※1 ウッドビルディングネットワーク

当社グループが有する機能や取引先との連携によって、建築物の木造化においてプロジェクトごとに最適な提案を行うネットワーク

※2 木造テクニカルセンター

図面などをもとに簡易構造計算を行ったうえで、概ね一週間木造化の可否や躯体に関する概算費用について回答する、木造建築に関するファーストコールセンター

④脱プラ・木質化R&Dセンター組成による国産材木質化事業の強化

内外装の木質化について、2022年に新たなブランドとして「WoWooD[®]」を掲げました。これは、木が持つ魅力やあらゆる可能性をより多くの方々に知っていただき、人に優しい木をもっと身近に感じて欲しいという想いから生まれた、国産木材による内外装木質化のブランドです。当社はこれまで、国産針葉樹の大径木を活用したオリジナル商品である、「ObiRED^{®※3}」や「Gywood^{®※4}」といった素材の開発・普及等を通じて、国産木材の高付加価値化や需要拡大を推進してきました。今後、ファブレスメーカーとして素材開発を更に推し進めていくため、今年4月に商品開発事業部、10月には「脱プラ・木質化R&Dセンター」を新設しまし

た。国産木材の魅力や可能性を生かした素材の開発により、住宅から非住宅、更には非建築分野における木質化市場の開拓を目指します。

※3 ObiRED® (オビレッド)

宮崎県産欽肥杉の大径材のうち赤身部分のみを使用し、豊富な抽出成分によって高い耐久性を有するとともに、独自の乾燥技術で形状安定性を高めたオリジナル素材

※4 Gywood® (ギュッド)

針葉樹の表層部を特に高密度化することで、針葉樹本来の特長である軟らかさ、軽さ、熱伝導率の低さなどを維持しつつ、表面硬度と形状安定性を高めた無垢材

⑤ナイスグループオリジナル金物工法「パワービルド工法」の供給

2025年4月より、建築確認・検査や審査省略制度の対象範囲が変わる、いわゆる4号特例の見直しにより、木造住宅等の小規模建築物の一部を除き、構造関係規定等や省エネに関連する図書の提出が必要となります。また、ZEH水準の建築物における壁量や柱の小径基準が見直されるなど、法改正の動きを受けて構造計算の重要性が更に高まることが想定されます。

当社オリジナルの金物工法である「パワービルド工法^{※5}」は、プレカットのデータと連動して構造計算を行うことから、こうした法改正にもスムーズに対応できます。また、構造計算書の発行期間の短縮化を図ることで、工事着工までの期間の短縮にもつながりますので、在来工法や他の金物工法に対する競争優位性を発揮できます。当社グループは、プレカットのデータと連動して構造計算書が作成される2つの工法（パワービルド工法、テクノストラクチャー工法^{※6}）を提供することができるため、これにより法改正に対応した木造化提案を通じて構造躯体の販売拡大を図っていきます。

※5 パワービルド工法

高性能金物による接合、立体解析と許容応力度計算による専用CADなどにより、高い構造信頼性を実現するナイスグループオリジナル金物工法

※6 テクノストラクチャー工法

全棟において構造計算を行うほか、木と鉄による高強度な梁「テクノビーム」を用いることで、地震に強い構造と自由設計の大空間を両立する工法

⑥住宅建材EDIサービスと経営管理システムの提供

当社グループは、住宅建材EDI「ナイスアドバン^{※7}」や販売店様向けの経営管理システム「木太郎^{※8}」といった建材・住宅設備機器に関する受発注プラットフォームを通じて、建築資材流通におけるDX化を推進してきました。今年1月には、「木太郎6」を新たに開発、クラウド型サービスとすることで、常に最新版を利用できるなど、ユーザビリティを向上させています。現在、「中期経営計画2023」で掲げた「超・物流」におけるDXの一環として、受発注プラットフォームのリニューアルを進めています。取引先様用業務管理ソフトである「木太郎」と、当社への発注プラットフォームである「アドバン」の機能拡充、及び相互連携を図ることにより、在庫照会や発注機能の充実化と、店着配送のみならず、現場配送を含めた納期管理を実現します。

※7 ナイスアドバン®

商品のスピーディーな発注や在庫照会、タイムリーな納期確認を行うことが可能な、建材・住宅設備機器・木材のオンライン受発注システム

※8 木太郎®

見積書・請求書・納品書の作成のほか、見積もり、売り上げ、請求、仕入れ、受発注等の各業務を連動することで、業務効率の向上を実現する経営管理システム

⑦横浜を中心とした顧客基盤の存在

当社グループはこれまで、約72,000戸の住宅を供給し、約68,000戸のマンション管理を行っています。特に「横浜」エリアでは、ナイスコミュニティー株式会社、ナイスアセット株式会社（旧ナイス賃貸情報サービス株式会社、10月1日社名変更）、リナイス株式会社、接続世帯数約29万世帯を有するYOUテレビ株式会社など、ストックビジネスに関する大きな顧客接点の基盤を有しています。また、住宅の購入や売却はもちろ

ん、賃貸やリフォーム、更には資産運用まで、お客様の悩みを解決するワンストップソリューションを提供しています。今後、各社の相互シナジーを更に高めていくことで、住宅ストックサービスの拡充と既存住宅流通の強化を図り、「横浜のナイス」ブランドの浸透を図っていきます。

⑧免震マンションによる命を守る住まいの提供

当社グループは、「住まいは命を守るものでなければならない」という強い想いのもと、1997年から免震マンションの供給を開始しています。2023年3月期までに、83棟8,128戸を供給しており、神奈川県、栃木県、宮城県における免震マンションの供給戸数はナンバーワンです。引き続き、供給するマンションについては免震構造の採用を原則とするとともに、共用部の木質化や性能向上等による競争力の強化に取り組むことで、更なる高付加価値化と当社が基盤を有するエリアにおける供給の拡大を図っていきます。

(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