

中期経営計画 Road to 2030

***Nice* ナイス株式会社**
(証券コード：8089)

この説明資料には将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。
将来予測にはリスクや不確定な要因などが含まれており、実際の成果や業績は予想と異なる可能性があります。

目次

1. 2030年目標に向けた進捗状況
2. 中期経営計画 Road to 2030

1. 2030年目標に向けた進捗状況

3つの経営方針

誠実

成長と
進化

社会課題
の解決

持続的な企業価値向上に向けた3つの経営方針

2030年目標に向けて

成長加速と飛躍的進化で更なる企業価値の向上を図るため、5か年計画として「中期経営計画2023」をアップデート

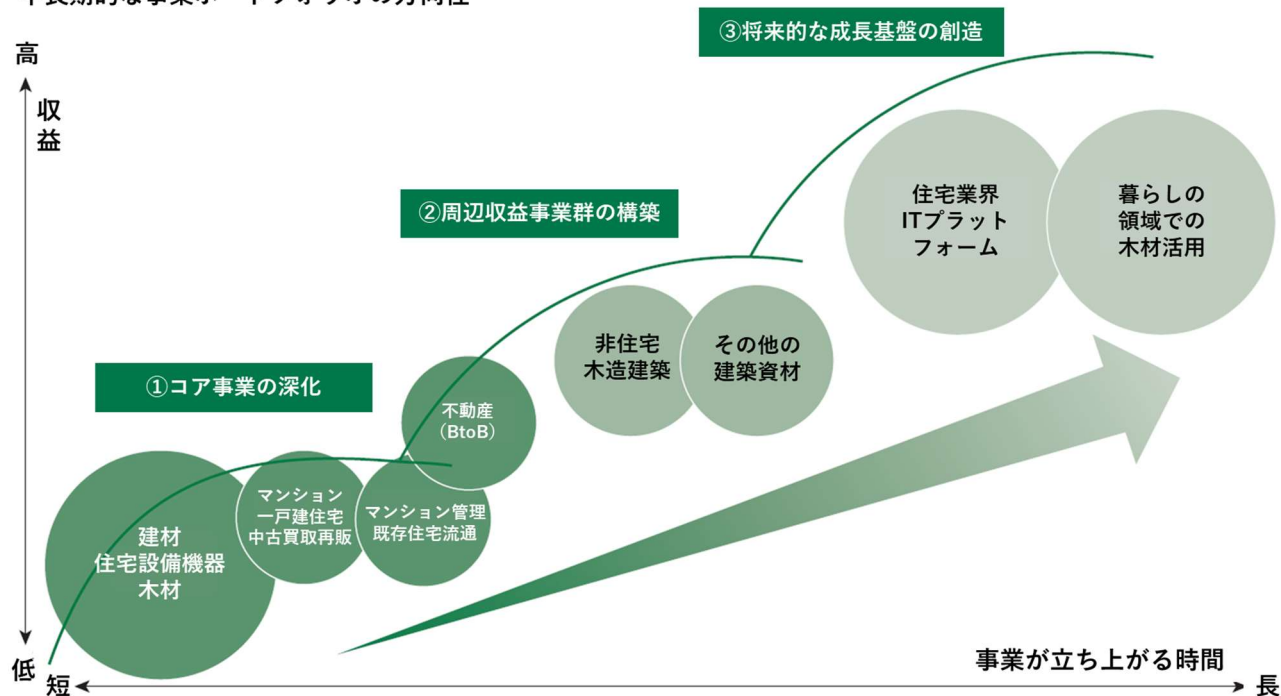


成長投資の状況

中長期的な事業ポートフォリオ

中長期的な事業ポートフォリオの方向性に基づき変革を進める

中長期的な事業ポートフォリオの方向性



コア事業の深化

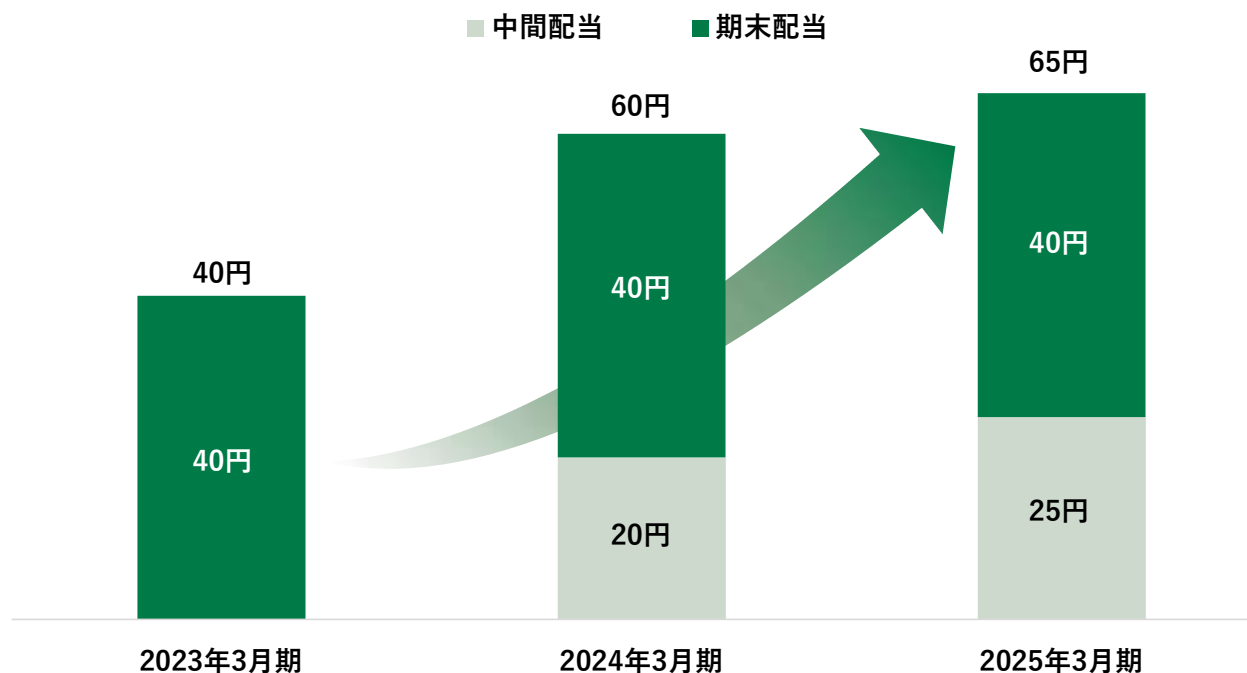
- ・ 建築物木材利用促進協定の締結
- ・ 構造用集成材の素材（国産スギ）の生産工場を新設
- ・ M&Aにより製材機能（国産ヒノキ）を強化
- ・ 住宅ストック事業の強化
- ・ 関連会社の統合によるマンション管理機能の強化

周辺収益事業群の構築

- ・ 飛鳥建設(株)と合併会社を設立（非住宅木造建築物）
- ・ 資本業務提携により太陽光発電システムの販売強化
- ・ M&Aによりサッシ・エクステリア事業を強化

株主還元

中長期的な持続的成長を通じた累進配当を導入



株主優待制度の導入

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主の皆様に、より長く当社株式を保有していただくことを目的として、年に2回、株主優待を導入しております。

保有株式数及び継続保有期間に応じて、緑の募金への寄付金付き「おもいやり」QUOカードを贈呈いたします。

キャッシュ・アロケーションの実施状況

キャッシュ・アロケーションの実施状況

「中期経営計画2023」達成に向けた取り組みとして策定したキャッシュ・アロケーションの実施状況

	想定金額	実施済	備考
新規事業投資 (M & A・研究開発投資)	100億円～	110億円	(株)ウッドエンジニアリング(合併)出資 (株)シェアリングエネルギー出資 セレックスホールディングス(株)株式取得 (株)かつら木材商店株式取得
成長投資(既存事業)	115億円～	77億円	IT投資、設備投資、CATV投資 新規設備投資 (株)アルボレックス第2工場 新規設備投資 ウッドファースト(株)第2工場
株主還元	15億円～ (※2年間の想定金額)	15億円	配当金 2023年3月期末 30円 + 2024年3月期中間期 20円 2024年3月期末 40円 + 2025年3月期中間期 25円

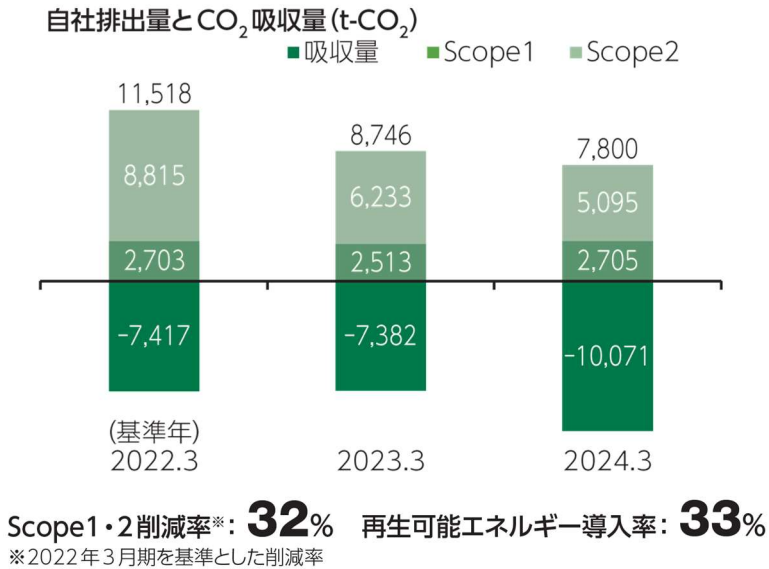
環境目標の進捗状況

環境目標

自社排出量（Scope1・2）のカーボンニュートラルを早期に達成

	内容	達成状況
2026年目標	ナイスグループにおけるカーボンニュートラルの達成 - Scope1・Scope2のカーボンニュートラル達成 ※1 -	早期達成
2030年目標	森林育成と木材利活用によるカーボンニュートラル社会実現への貢献 - Scope1・Scope2・Scope3のカーボンニュートラル達成 ※2 -	-
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	-

※1 社有林の二酸化炭素吸収量によるオフセットを含みます
※2 国産木材の利用による炭素貯蔵量等の「削減貢献量」や、社有林の二酸化炭素吸収量によるオフセットを含みます



2. 中期経営計画 Road to 2030

定量目標

財務目標

2030年3月期 計画

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
ROE	6.0%超
EBITDA _※	100億円
EBITDA（累積）	420億円
ROA	2.0%以上

※ EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

※本計画の主要な財務指標として、計画期間中の投資活動を踏まえ、減価償却費及びのれん償却額を営業利益に加算して本業の収益力を示すEBITDA、資産の効率性を示すROAを設定

(参考) 株主資本コスト・WACCの想定

株主資本コスト・WACCの想定

CAPMを使用して当社の株主資本コストを想定

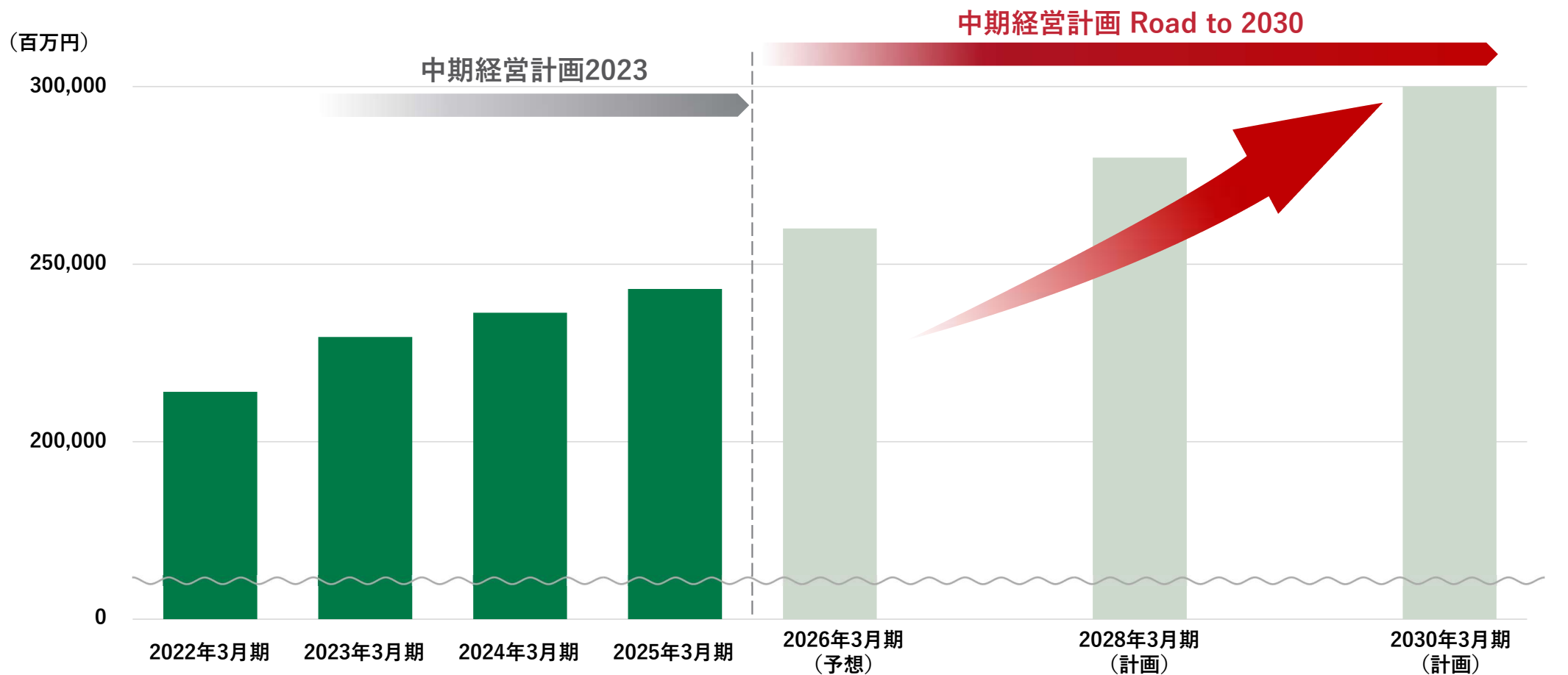
市場の期待リターンとの間に乖離があることを認識、ROEの向上を目指すとともに株主資本コストの低減に努める

リスクフリーレート 1.3～1.5% 10年国債利回り	+	β 0.7～0.75 同業種 β や当社の5年週次 β より	×	市場リスクプレミアム 5～6% 過去の株式市場利回り ー リスクフリーレート	=	株主資本コスト 5～6% 参考値
--	---	---	---	--	---	-------------------------------

WACCの想定

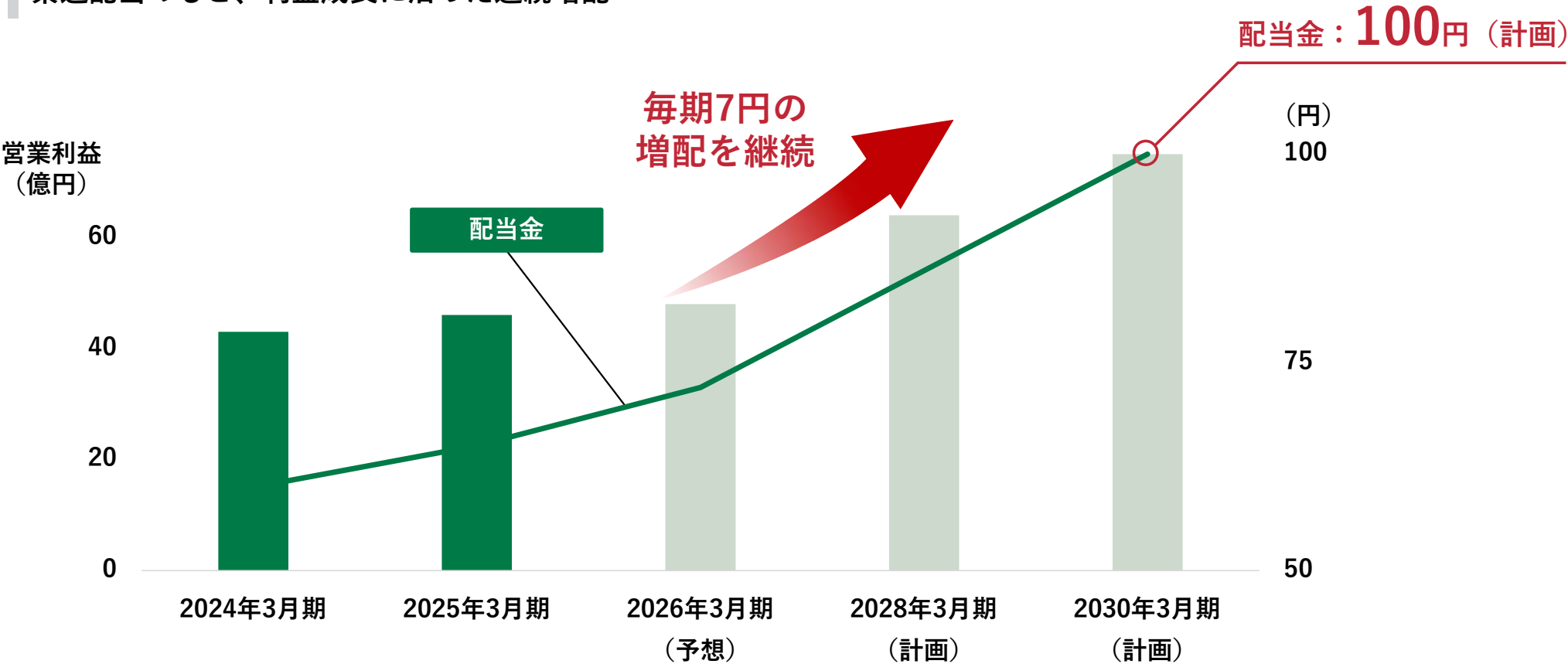
株主資本コスト	×	$\frac{\text{株主資本}}{\text{株主資本} + \text{負債}}$	+	負債コスト	×	$(1 - \text{実効税率})$	×	$\frac{\text{負債}}{\text{株主資本} + \text{負債}}$	=	WACC 2.3～3.4% 参考値
---------	---	---	---	-------	---	---------------------	---	---	---	--------------------------------

売上高目標 3,000億円

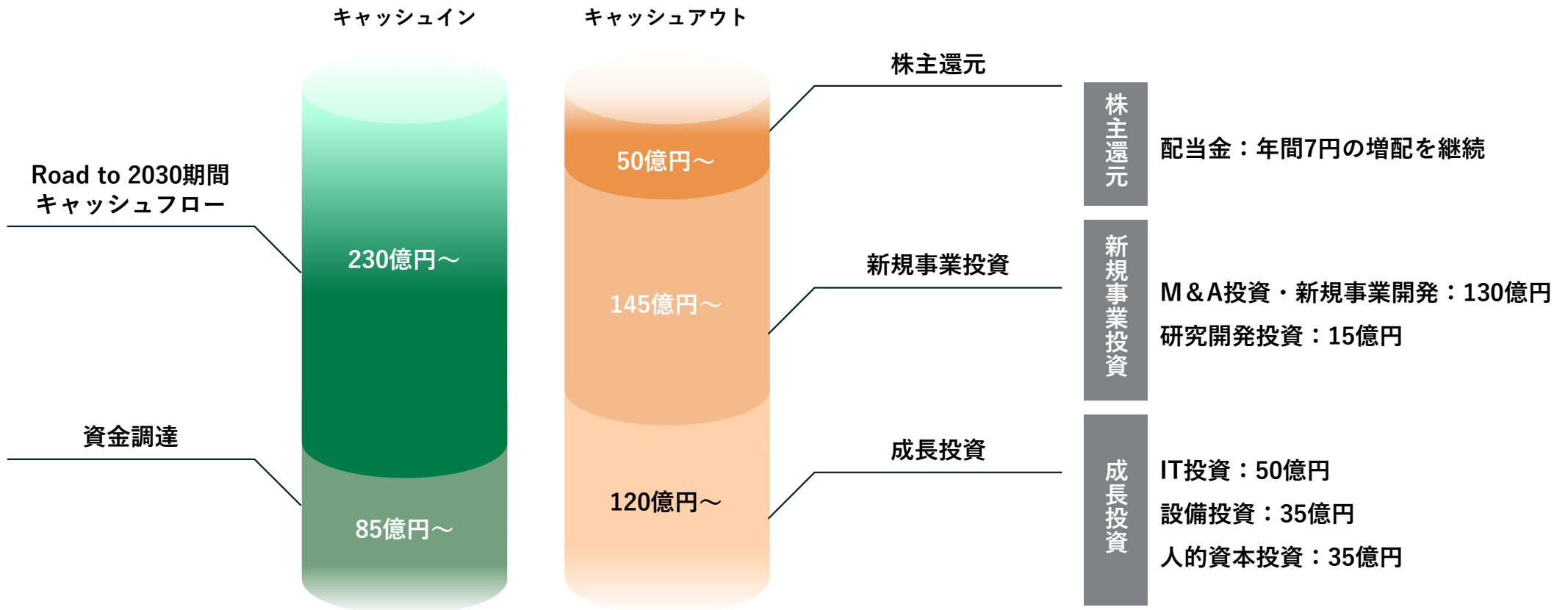


株主還元

累進配当のもと、利益成長に沿った連続増配



キャッシュ・アロケーション



外部環境の変化と課題認識

「中期経営計画 2023」策定時からの外部環境の変化と課題認識

外部環境の変化

01 新設住宅着工戸数の減少速度の加速



02 輸入材動向の不透明感



03 脱炭素化の更なる加速



04 マンション価格の高騰



課題認識

01

- ・長期的な減少傾向
- ・2024年（暦年）はリーマン・ショック以来15年ぶりの80万戸割れ
- ・持家が過去最低水準で推移
- ・地方圏で高い下落率（東北・四国：2015年比30%水準）

02

- ・海外における環境規制の強化
- ・米国における関税政策の動向
- ・相場の不透明感

03

- ・「2050年カーボンニュートラル」目標の実現
- ・地球温暖化対策計画 2030年度温室効果ガス削減目標：46%削減（2013年度比）
- ・法改正（4号特例の縮小・省エネ基準適合義務化）

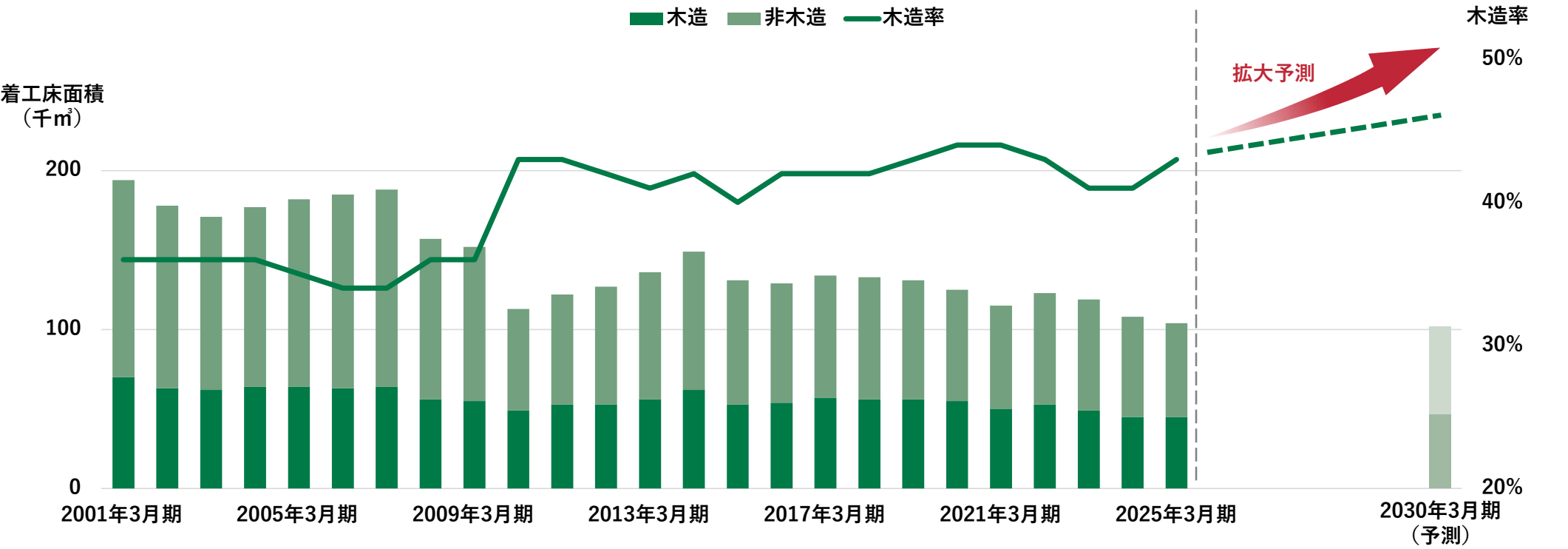
04

- ・首都圏における販売価格や用地価格の高騰
- ・建築費や人件費の高騰、建築工事の長期化
- ・金利の上昇

木造建築物マーケット

着工床面積の推移（木造・非木造）

住宅・建築物の着工床面積は減少傾向にある一方、木造率は中長期的に増加傾向となる見通し

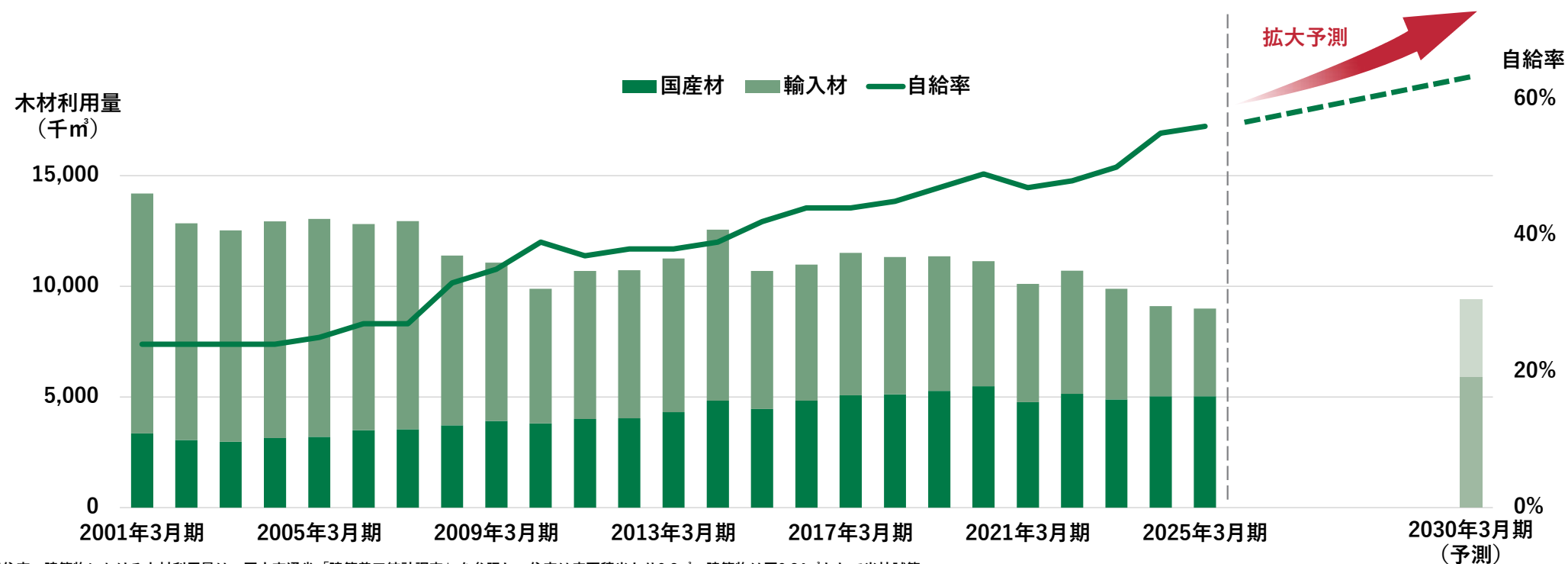


※出典：国土交通省「建築着工統計調査」より当社作成。なお、2030年3月期は当社予測

木材マーケット

住宅・建築物における木材利用量の推計

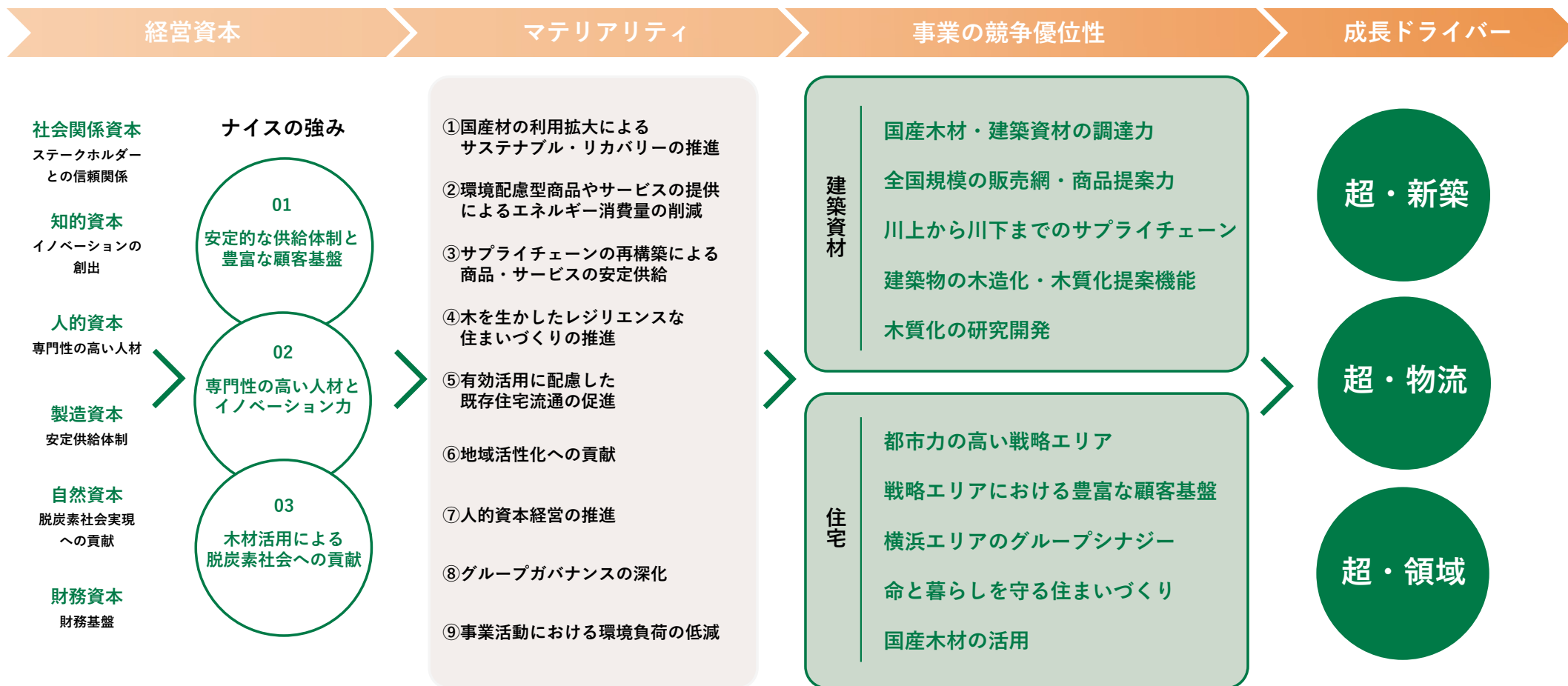
新設住宅着工戸数が長期的に減少傾向にあっても、住宅・建築物における国産材利用量は拡大が続く見通し



※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 m^3 、建築物は同0.24 m^3 として当社試算

※国産材・輸入材の利用量は、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月期の国産材・輸入材の利用量は、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

ナイスグループの競争優位性



成長ドライバー

超・新築

新築住宅市場を超える

- ・ 国産木材の供給
- ・ 非住宅木造建築
- ・ 中古マンション買取再販
- ・ 賃貸管理
- ・ マンション総合管理

主要マーケットである新築住宅市場が長期的に縮小傾向にある中、環境貢献度の高い木材の活用や国産材の取り扱い強化を推進するとともに、住宅ストックビジネスの拡大に取り組み、収益基盤の更なる安定に努めてまいります。

超・物流

モノの流れを変える

- ・ エネルギー関連商品の供給
- ・ 物流

国を挙げてZEH化の動きが加速する中、エネルギー関連商品を含め、躯体・住宅設備機器等、トータルでの提案販売を強化してまいります。また、規制強化をはじめ変革が進む物流業界において、全国の物流拠点を活用し、建築現場へのラストワンマイル機能を発揮するとともに、部位別施工への対応等、機能強化を図ってまいります。

超・領域

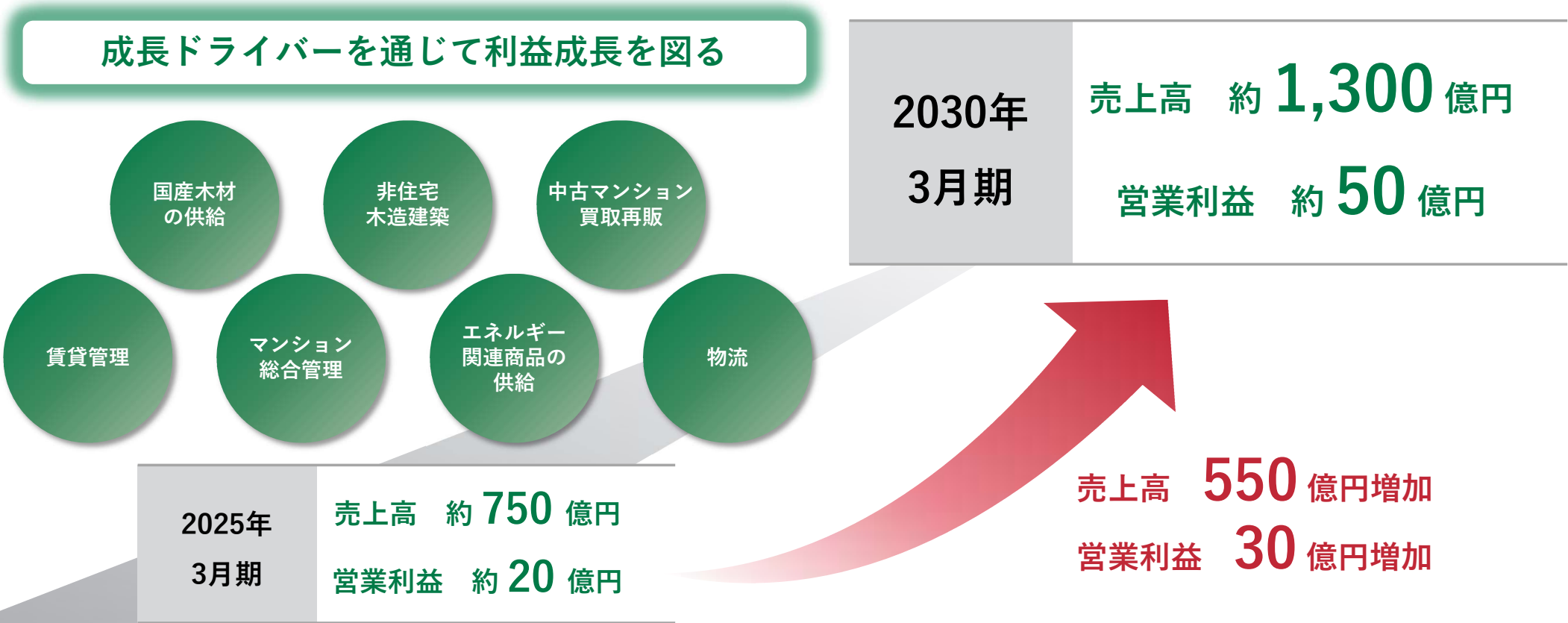
事業ドメインを超える

- ・ 無垢国産材のコンポーネント展開
- ・ 木造建築業界の流通プラットフォーム

国産材の更なる利活用に向けて、多様な分野でコンポーネントとしての用途を拡大し、付加価値の高い木質マテリアルメーカーを目指します。また、木造建築において設計、積算、発注、施工、物流に至るデータの共有化を図り、業界全体の業務効率化に貢献します。

成長ドライバーによる業績貢献

業績貢献



成長ドライバー 「超・新築」

国産木材の供給

- ・ 国産木材・建築資材の調達力
- ・ 全国規模の販売網・商品提案力
- ・ 川上から川下までのサプライチェーン
- ・ 建築物の木造化・木質化提案機能
- ・ 木質化の研究開発



非住宅木造建築

- ・ 受注と施工の連携
 - 低層物件は住宅事業本部と連携
 - 中高層物件は(株)ウッドエンジニアリングと連携
- ・ 設計・積算サービスの拡充
- ・ 木材調達と納材の機能強化



中古マンション買取再販

- ・ 高付加価値リノベーションへの転換
- ・ リノベーション施工体制の強化
- ・ 「ナイス住まいの情報館」との物件仕入れの連携
- ・ 不動産調査・仕入判断のDX化推進



賃貸管理

- ・ エリアの集中と管理戸数の拡充（M&A）
- ・ 資産運用サービスの拡充
- ・ アパート建設の商品化
- ・ 賃貸管理DXの推進



マンション総合管理

- ・ 適正な管理手数料とサービス向上
- ・ 大規模改修工事の需要予測と対応
- ・ 周辺事業領域の拡充（M&A）
- ・ マンション管理DXの推進



成長ドライバー 「超・物流」

エネルギー関連商品の供給

- ・ サッシ供給のサービスエリア拡充
- ・ 施工体制、施工店ネットワークの構築
- ・ グループのシナジーを発揮
- ・ 住宅用、産業用太陽光の販売体制強化



物流

- ・ 現場配送（ラストワンマイル）の拡充
- ・ 共同配送の推進
- ・ 物流DXの推進
- ・ 販売店ネットワークの活用



成長ドライバー 「超・領域」

無垢国産材のコンポーネント展開

- ・ 表層圧密技術によって、無垢材の規格化・標準化を実現（無垢材の工業製品化）
- ・ 多様な分野でコンポーネント（部材）としての用途を拡大
- ・ 新たな部材開発や異業種連携による事業拡大を図る
- ・ トレーサビリティが確保された合法木材、環境に配慮した素材として海外展開も視野



木造建築業界の流通プラットフォーム

- ・ サプライチェーン全体を通じた一貫したデータ共有により、業界全体の業務効率化を支援
- ・ AI積算機能搭載による流通リードタイム短縮、参加者の間接費を削減
- ・ 納期管理と物流の可視化による業界全体のコストダウン
- ・ 業界標準の地位を確立（デファクトスタンダード化）



人的資本経営と人材戦略

成長ドライバーによる取り組みを力強く推進していくために経営資本を分配

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
 - 建築士、施工管理技士
 - 宅地建物取引士、管理業務主任者
 - 構造設計建築士
(有資格者延べ1,500人体制の構築)
- ・キャリア採用の拡充
(2030年までに100名採用)
- ・サクセッションプランによる次世代の経営層の育成
- ・外部人材の登用
(DX、経営人材)

エンゲージメントの向上

- ・サーベイスコア (2024年3月期比)
2030年3月期: 10ptアップ
- ・心理的安全性が確保された組織風土の醸成

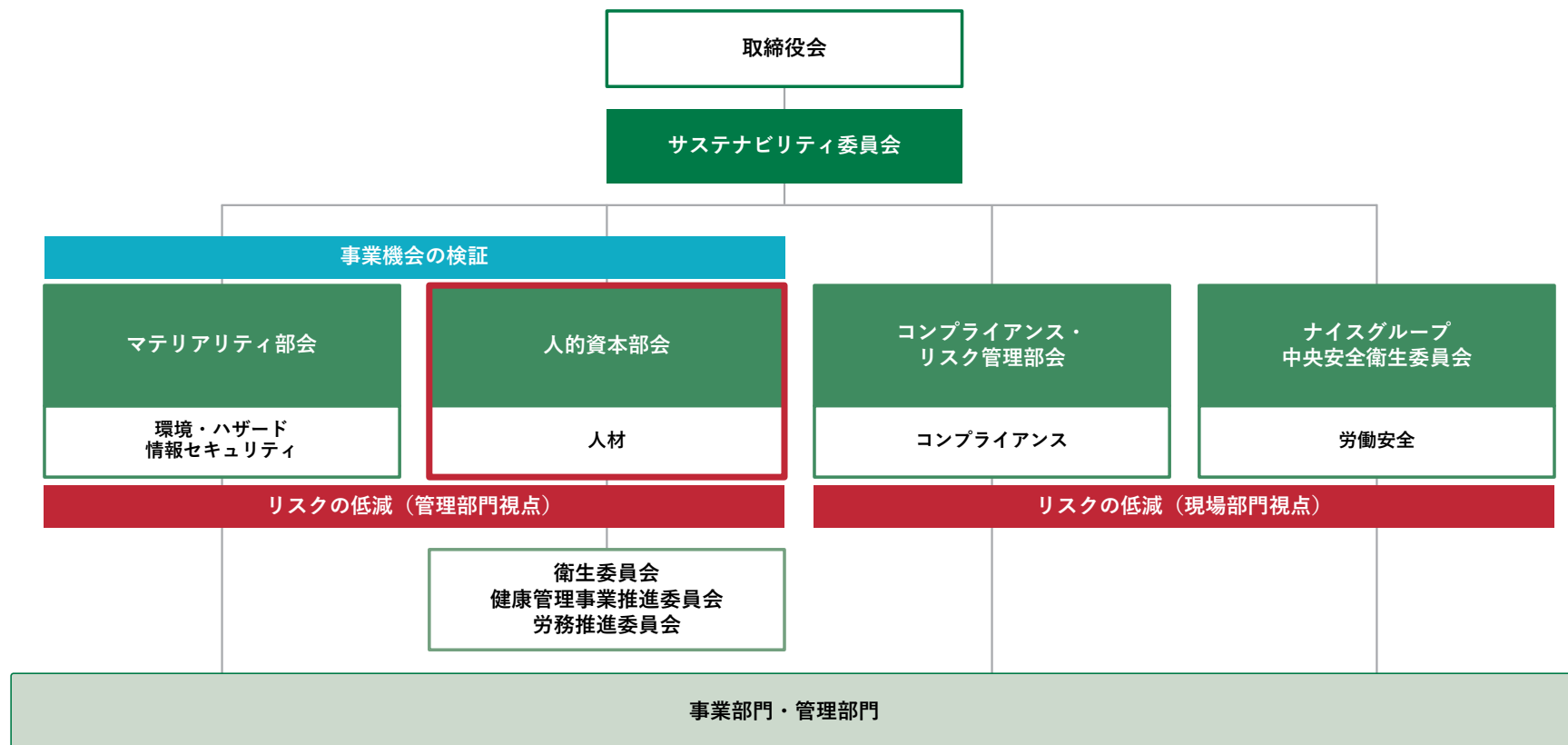
DE&I推進

- ・DE&Iポリシーの策定
- ・女性管理職比率の向上
- ・男性の育児休業取得率向上

健康経営の推進

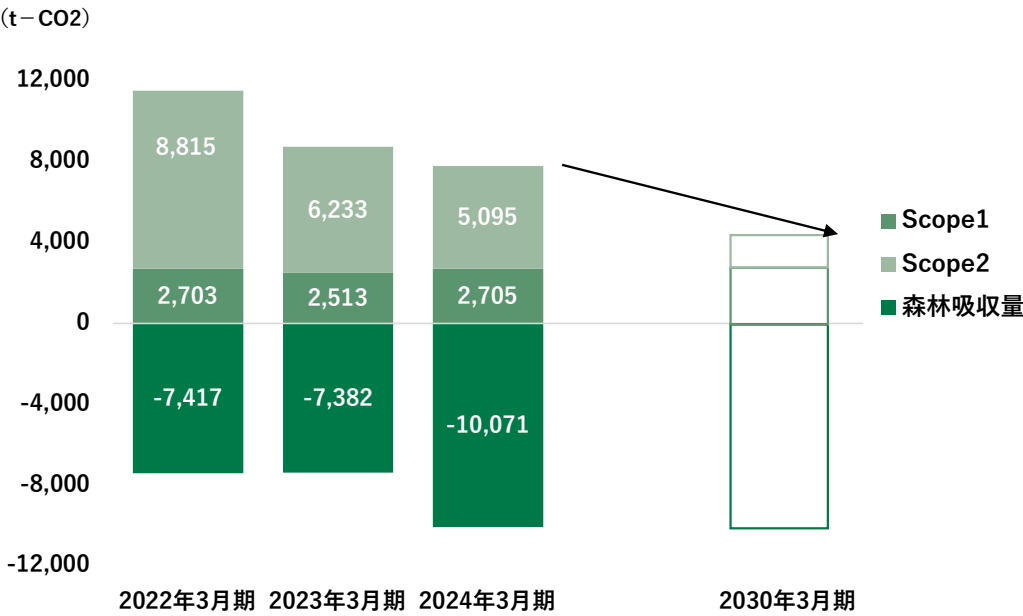
- ・健康リスクの低下／
ハイリスク者の減少を実現
- ・2030年3月期
健康診断受診率100%
ストレスチェック受検率100%

サステナビリティ経営の強化

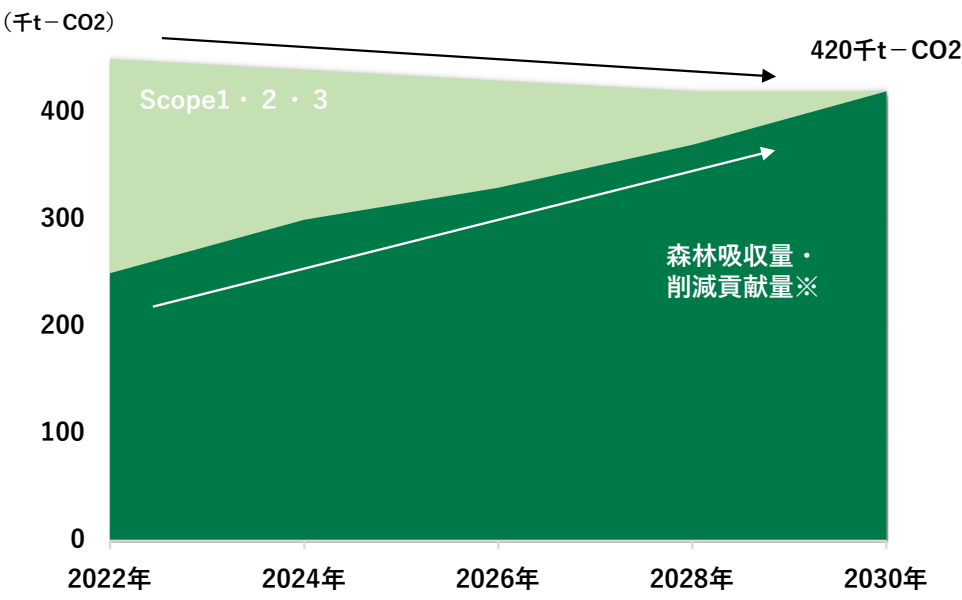


環境目標の達成

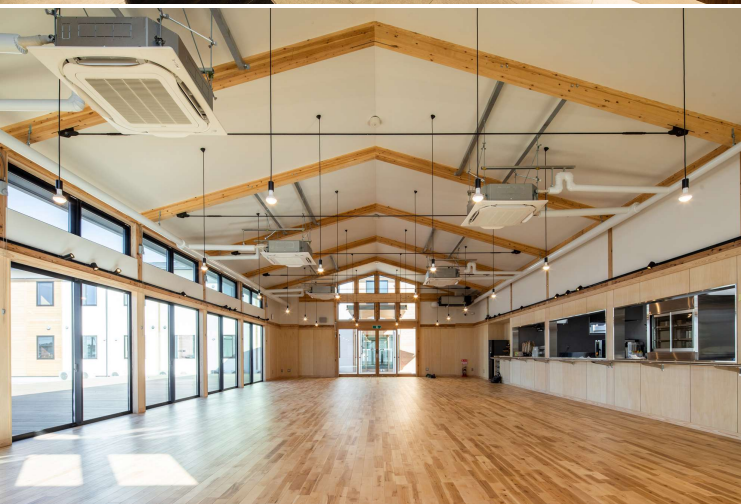
自社排出量（Scope1・2）の削減 及び カーボンニュートラルの継続



サプライチェーン排出量の実質ゼロの実現



※ 国産木材製品の流通による炭素貯蔵増加量など、事業活動等によって社会全体で削減された温室効果ガスの排出量のこと



ナイスグループは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています