



第64期(平成25年3月期) 第2四半期決算業況説明会

平成25年3月期の環境認識と弊社グループの事業展開

すてきナイスグループ株式会社 代表取締役社長 日暮 清

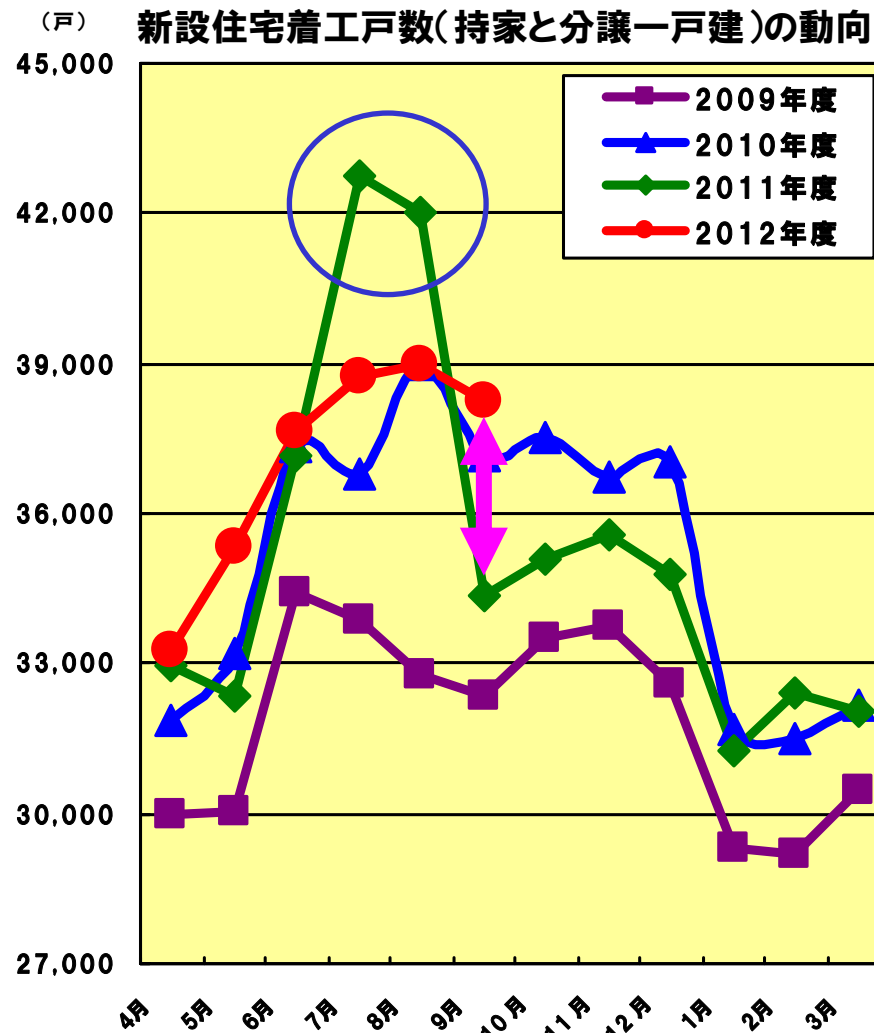
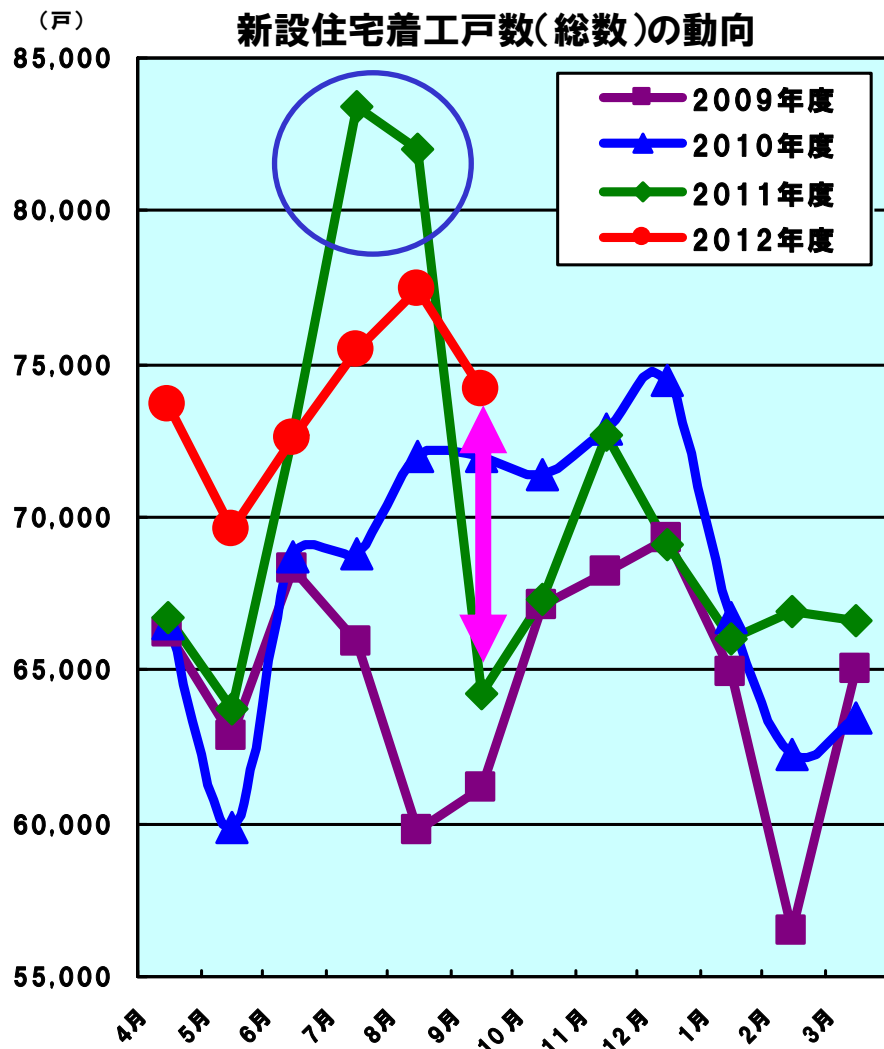
すてきナイスグループ株式会社

(証券コード:8089 東証第一部)

損益状況

(単位:億円)

	前第2四半期	当第2四半期	前期実績	当期見通し
売上高	1,088	1,063	2,416	2,420
建築資材事業	812	790	1,652	1,655
住宅事業	246	240	703	685
その他の事業	29	31	61	80
売上総利益	136	133	305	-
販売管理費	129	137	272	-
営業利益	6.4	△4.7	33.5	34
経常利益	1.8	△10.0	23.3	24
当期純利益	△1.8	△16.7	10.6	11



建築資材事業

- 1. 東日本大震災の被災地の復旧・復興を最優先として取り組む(供給体制の再構築)。**
ナイスプレカット(株)仙台工場の再稼働、北東北エリア向けの物流体制整備
- 2. 販売店様・工務店様に対し、国の施策に基づく事業の提案を行い、関係強化を図る。**
地域型住宅ブランド化事業への参画、住宅のゼロ・エネルギー化推進事業の提案に対するサポート、など
- 3. 「住まいの耐震博覧会」全国主要都市で開催**
第1～2四半期に、東京、名古屋、大阪、仙台、福岡の5カ所で開催
「住宅の耐震化」を切り口に、新築、リフォーム需要を創造
- 4. リフォーム需要の取り込み**
エリア営業部主体で販売店様・工務店様と一体によるイベントを開催
- 5. 太陽光発電システムの取り扱い強化**
住宅用の販売強化、販売店様などに対する産業用の提案
自社物流センター、木材市場の倉庫への設置による発電・売電を計画



住まいの耐震博覧会(於:夢メッセみやぎ)



すてき住まいの大収穫祭(於:栃木県立宇都宮産業展示館)

東日本大震災の被災地の復旧・復興への貢献

ナイスプレカット(株)仙台工場が再稼動（2012年4月末）



仙台物流センター(宮城県多賀城市)



東北地方太平洋沖地震に伴う大津波で壊滅的な被害を受けた木造軸組(在来)住宅向けのプレカットラインを再建、新たな機械を導入してゴールデンウィークより再稼働を開始。

今後、震災・津波被害が発生した場合を想定し、工場の上部に避難場所を設置。

東日本大震災の被災地の復旧・復興への貢献

「花巻物流センター」の新設を決定(2013年3月竣工予定)

- 仙台物流センター(宮城県多賀城市)と宮城物流センター(宮城県大衡村)から行っている北東北向けの物流の強化を目的に、東北自動車道、秋田自動車道と沿岸部向け道路の中心となる花巻市において総合物流センターの建設に着手。
- いわて花巻空港に近接する花巻流通業務団地において、約24,000㎡の敷地を取得し、倉庫と事務所を建設。
- 空港近接の立地条件を生かし、約260キロワットの太陽光発電システムを搭載。発電および売電にも取り組む。

被災地の住宅復興へ
更なるお役立ちを目指す



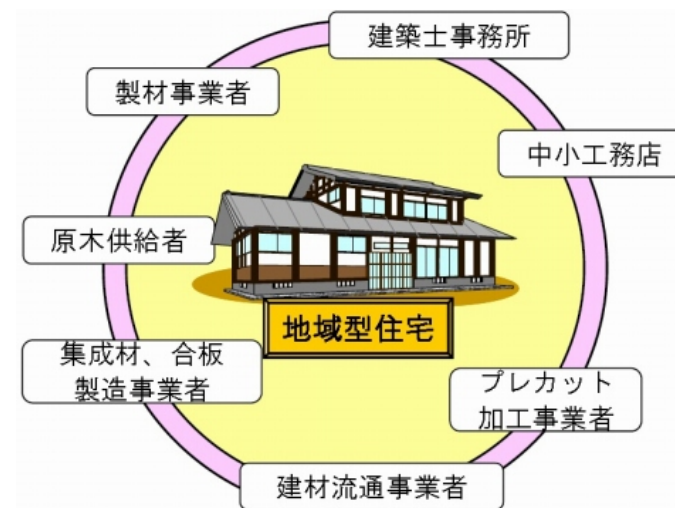
花巻物流センター・完成イメージ



国の施策に基づく事業の提案と関係強化

「地域型住宅ブランド化事業」への参画の推進

- 年間50棟以下の中小工務店による長期優良住宅の普及を図る国土交通省の「木のいえ整備促進事業」を改め、地域に根ざした長期優良住宅の普及を目指す政策。
- 地域において、原木供給や製材、建材流通、プレカット加工、設計、工務店など、川上から川下までの各事業者をグループ化し、これらが一体となって地域ならではの「地域型住宅」の提案を促し、採択された事業について補助金を交付。
- 国産材の活用により、1棟当たり上限120万円の補助。



《第1回 採択結果》

応募総数:592グループ、事業者数は累計で3万3,850社（重複登録可）

採 択 数:363グループ(応募総数に対し、61.3%)

国の施策に基づく事業の提案と関係強化

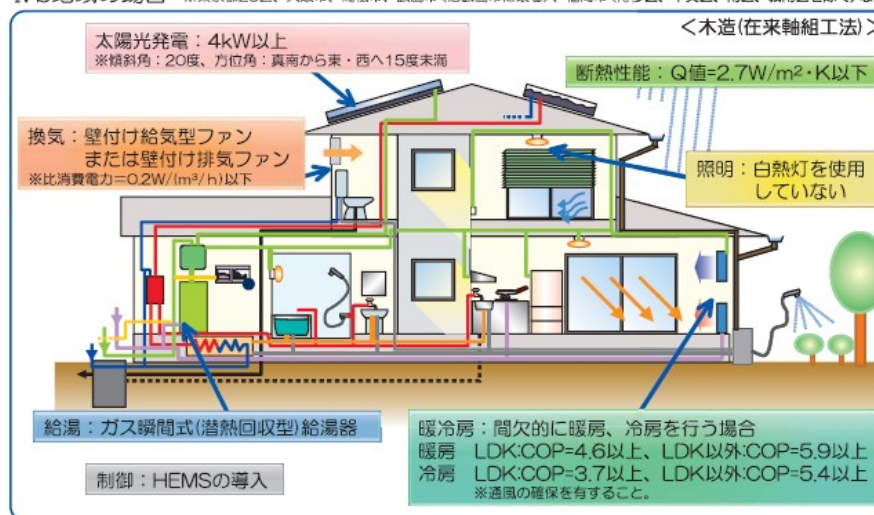
「住宅のゼロ・エネルギー化推進事業」への提案

- 年間50棟以下の中小工務店様を対象に、「ゼロ・エネルギー住宅」への取り組みを促進する政策。
- 今後導入される改正省エネ基準、低炭素建築物認定制度においてベースとなる「一次エネルギー消費量」について、正味でおおむねゼロ以下となる「ゼロ・エネルギー住宅」の取り組みを提案し、採択された事業には補助金を交付。
- 住宅1戸当たりの補助金は上限165万円。

応募総数:2,701事業者、合計14,728戸
採 択 数:1,320事業者(1,320戸)
採 択 率:48.9%

ゼロ・エネルギー住宅の仕様例

IVb地域の場合 ※東京都23区、大阪市、高松市、広島市(旧広島市に限る)、福岡市(博多区、中央区、南区、城南区を除く)など



※「住宅事業建築主の判断基準」における一次エネルギー消費量の算定方法などを参考に試算。

国土交通省資料より

「住まいの耐震博覧会」来場者数比較

(単位:人)

会場	2012年度	2011年度
ポートメッセなごや 6月23～24日	26,048	26,521
インテックス大阪 9月8～9日	9,328	9,565
夢メッセみやぎ 9月22～23日	15,254	震災により中止
マリンメッセ福岡 9月22～23日	12,973	10,973
東京ビッグサイト 2013年2月10～11日	計画 50,000	35,612
合計	113,603	82,671



ポートメッセなごや (6月)



夢メッセみやぎ (9月)

南海トラフ巨大地震の被害想定が公表されて以降の来場者数は増加傾向

「住まいの耐震化」に対する意識が高まる



特定非営利活動法人
住まいの構造改革推進協会

- 2003年、工務店様に対する耐震改修技術の普及を目的に設立。
正会員**535社**、賛助会員**132社**、推進会員**25社**（2012年11月27日現在）
- 耐震診断・改修の心得、技術、部材の施工などの研修を各地で開催。
- 前年に比べ、各研修の開催回数が大幅に増加。

区分	2012年	2011年
導入研修	11回	4回
技術認定講習・考査	16回	14回
指定講習	28回	20回
合計	55回	38回

**耐震化補助などの施策の効果もあり、
事業者の取り組みも活発化**



ダイヤモンド社を通じて冊子を製作、
全12万部の配布を通じて「住宅の耐
震化」の意識づけを行った

リフォーム需要の取り込み

- 下記の各エリアにおいて、販売店様・工務店様と連携したリフォームのイベントを開催。
 - 工務店様のOB施主の来場を促し、リフォーム需要につなげる。
- (当社住宅事業本部による分譲一戸建住宅の居住者への働きかけも同時に実施)

(単位:人)

会場名	開催日	来場者数
ビエント高崎	8月25・26日	1,133
宇都宮産業展示館	10月6・7日	3,355
新潟市産業振興センター	11月10・11日	3,198
浜松産業展示会	12月1・2日	計画 3,000



宇都宮産業展示館 (10月)

- その他、全国約600社の工務店様に対し、地域密着型のリフォーム展示会活動を展開。

太陽光発電システムの取り扱い強化

住宅用太陽光発電システムの営業強化

- エコ推進部を設置(2010年9月)し、販売促進および人材育成を徹底。
- 「住まいの耐震博覧会」やリフォームのイベントを通じて商品をピーアール。
- 「住宅のゼロ・エネルギー化推進事業」の提案および採択により、販売機会が増加。
- HEMSの取り扱い開始

《2012年4～9月販売実績》

**販売台数は対前年比
200%以上ペースで推移**

施工体制の確立、強化

- ナイスユニテック(株)で設置工事に対応。
- 施工上、屋根への負担軽減および雨漏り対策を徹底。
(新工法の開発など)
- 屋根に対する加重に伴い、耐震診断・改修を推奨。



すてき住まいの大収穫祭(於:栃木県立宇都宮産業展示館)

太陽光発電システムの取り扱い強化

産業用太陽光発電システムの提案および自社設置の推進

- 取引先販売店様が保有する倉庫等に搭載する太陽光発電システムを提案し、関連資材を販売する。
- 全国の木材市場、物流センターの大型倉庫や事務所棟の屋根に太陽光パネルを設置。固定資産を有効活用した発電・売電事業を行う。

《設置予定》



仙台物流センター



宮城物流センター

自社による設置について、2012年度は花巻、宮城、仙台の各物流センター。以後、相模原、滋賀、岡山、木更津、熊本、春日井などで、大きいものはメガソーラーの建設も検討中。

太陽光発電事業へ進出

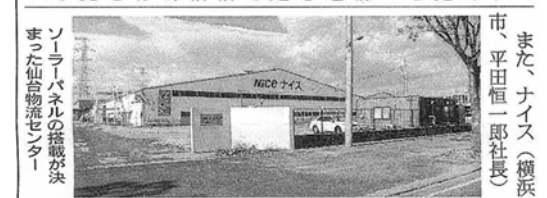
12年度内に売電を開始

すてきナイスグループ

すてきナイスグループ（横浜市、日暮清社長）は、自社の固定資産を有効活用し、太陽光発電事業へ進出することを発表した。第1弾として、現在システムを設置する。2 大する見通しだ。建設中の花巻物流センター（013年3月末をめぐり）（岩手県花巻市、に設置を完了し、売電を始める予定だ。3 能エネルギー発電設備宮城県市場（宮城県大衡村）、仙台物流センター（同多賀城市）の計3カ所に合計約900で発電事業を検討中。来年度はさらに拡

1の倉庫などの屋根に、国内外メーカー3社の太陽電池モジュール（ソーラーパネル）をそれぞれ1社ずつ設置する。年間発電量は約860MWh、投資総額は約2億4000万円、売電額は年間約3400万円程度を見込

んでいる。再生可能エネルギー固定価格買取制度（FIT）の認可を受け、12年度中に売電事業をスタートさせる計画だ。同社は木材市場や物流センターを全国各地に有しており、今後も発電事業を拡大し固定資産を有効に活用していく方針だ。すでに相模原市場（神奈川県相模原市）と滋賀市場（滋賀県野洲市）では計画が具体化しているほか、さらに複数の拠点でソーラー発電所の整備を検討している。



また、ナイス（横浜市、平田恒一郎社長）
ソーラーパネルの搭載が決まった仙台物流センター
日刊木材新聞 2012年11月20日

非住宅木造建築物への取り組み

「公共建築物等木材利用促進法」に向けた対応強化

- 木構造建築センターを設置(2011年5月)し、提案力と受注体制を構築。
- 構造設計一級建築士を配置し、各種工法や特殊な構造計算にも対応。
- ナイスユニテック(株)が施工に対応。



さつき保育園（埼玉県）



石巻市鹿妻保育園(宮城県)

**木構造や構造材混用構造の建築物受注、資材供給、
パワービルド工法の普及を目指す**

住宅事業

1.マンションは「免震構造」か、耐震強度1.25倍の「強耐震構造」の商品供給に特化するとともに、販売力の優位性が発揮できる横浜・川崎エリアと仙台市等に販売地域を集中。

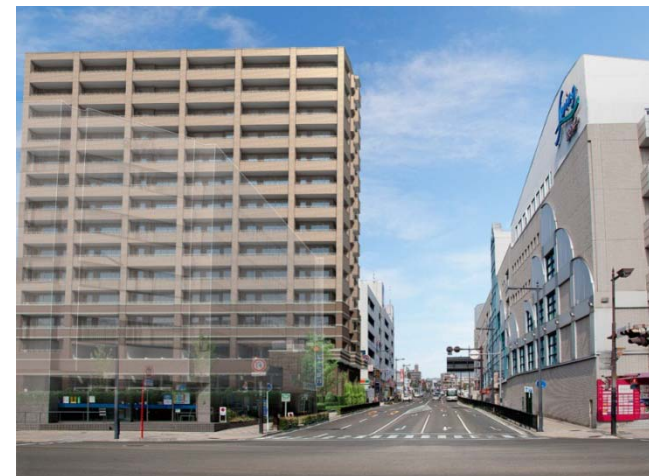
2.一戸建住宅...パワーホーム ~Super High Quality & Good Price~ を横浜、宇都宮、高崎、新潟、浜松、豊田で販売。

3.東日本大震災の復興応援型住宅「フェニーチェホーム」の販売体制の整備を一層すすめる。

石巻、福島で新たに合併、会社を設立。

4.「ナイス住まいの情報館」を4月より本格的にスタート。

鶴見東口、鶴見西口、東寺尾、港北ニュータウン、綱島、菊名、横濱天王町、二俣川、上大岡、川崎、武蔵小杉、溝の口、木場、品川シーサイド、大森、蒲田の16店舗体制。



ナイスシティアリーナ泉中央（免震、仙台市 74戸）
完売、2013年1月引き渡し予定



ナイスアベニュー曳馬2丁目（浜松市、4区画）

免震・強耐震マンション供給実績

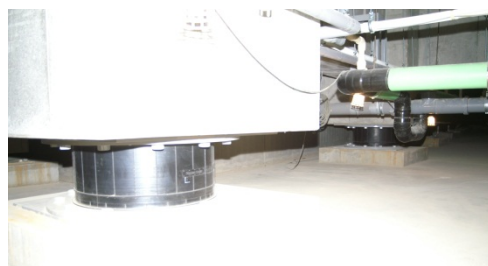
1997年、「ナイスアーバン砧公園」から
2012年度販売確定分まで

103物件 9,722戸

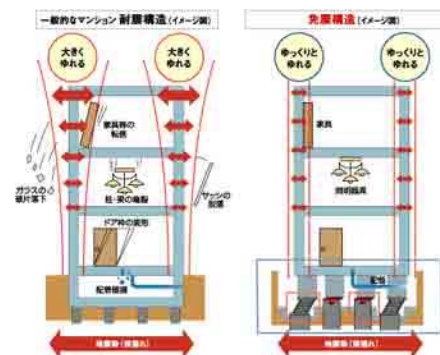


「ヨコハマ オールパークス」首都圏最大級の免震マンション(1,424戸)

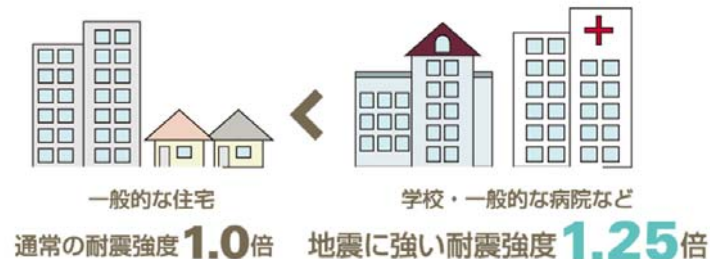
【免震】



「ヨコハマ オールパークス」免震装置



【強耐震】



パワーホーム Super High Quality & Good Price

「LCCM(ライフサイクルカーボンマイナス)住宅」
最高ランク★★★★★認定取得



- 栃木県宇都宮市の分譲一戸建住宅。
- 9.78kWの太陽光発電システム、LED照明、雨水タンク、HEMSなど、低炭素化を実現する資材・機能などを複合的に組み合わせて開発。



パワーホームの性能の高さを立証
「未来基準を超える」環境型住宅

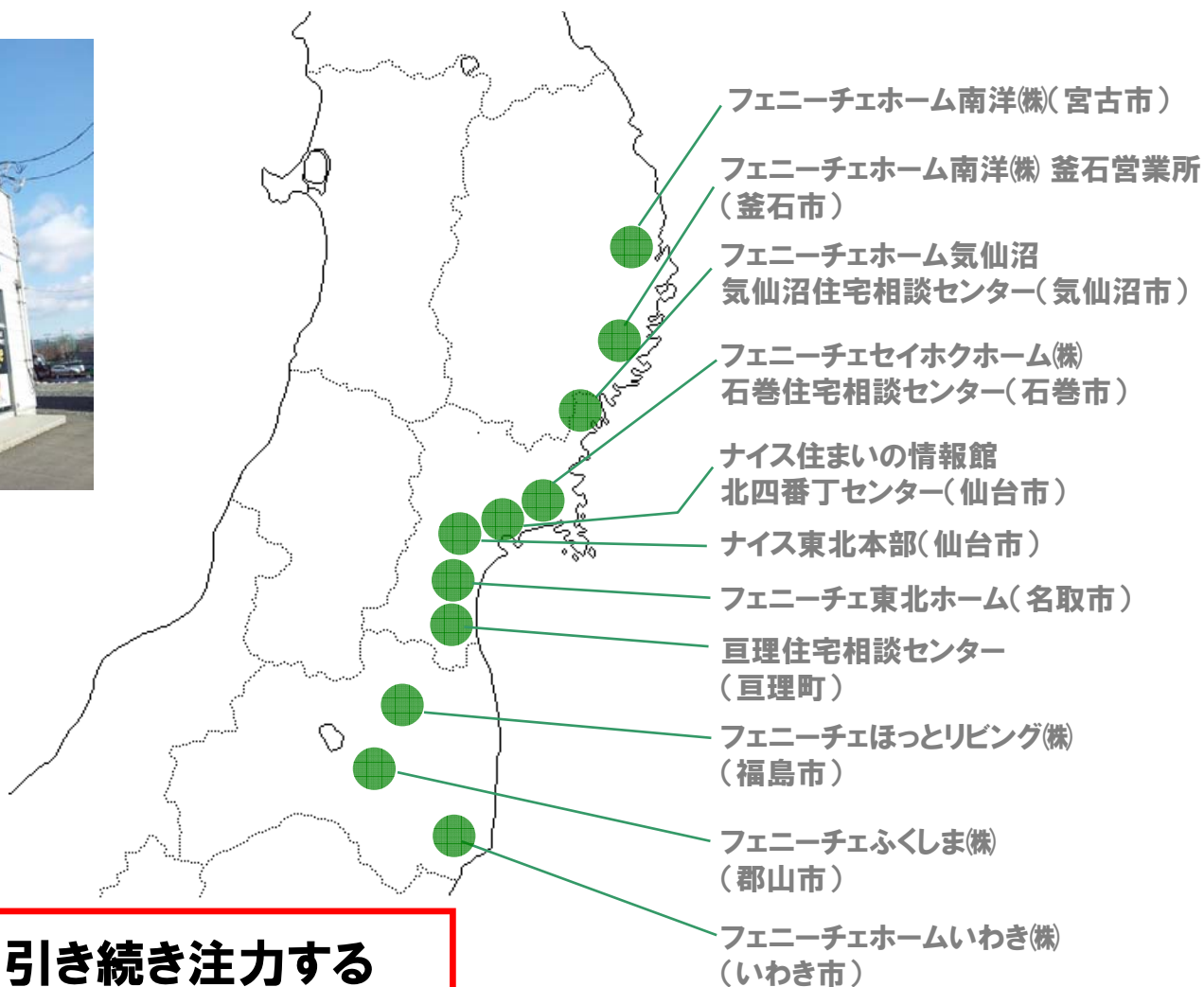
フェニーチェホーム



フェニーチェセイホクホーム(石巻)
住宅相談センター

- 各地において住宅相談センター、合併会社設立など、再編も含め、販売体制の構築をさらにすすめる。

【フェニーチェホーム営業拠点】



被災地の復興に向け、引き続き注力する

フェニーチェホーム



気仙沼市 モデルハウス



石巻市 建設中物件



宮古市 完成物件

宮古市では、浸水エリアの住宅建築は困難であり、高台などへの移転が中心となっている。



巨理町 完成物件

巨理町では、浸水エリアで再建築する場合、基礎のかさ上げや盛土をするケースが多い。

- フェニーチェホーム南洋(株)(岩手県宮古市)では、受注が順調にすすむ。
- 生コンなどの資材不足、水道工事など、一部で滞りが発生。

被災地の復興に向け、引き続き注力する

「ナイス住まいの情報館」(2012年4月オープン)

- マンション・一戸建住宅の新築分譲、不動産仲介、不動産賃貸、リフォームなど、あらゆる住宅ニーズにお応えするワンストップソリューションの拠点を開設(神奈川・東京で16店舗)。
- お客様の様々なニーズに対し、専門性を高めた担当者が専任で対応するコンシェルジュ型の営業活動を展開。
- 地域密着型のイベントによって認知活動を強化するとともに、ご来場いただいたお客様に対し、新築物件へのご案内、リフォーム相談などを行う。



鶴見東口センター



親子木工体験イベント
(網島センター)



オープンルームでリフォーム相談会
(武蔵小杉センター)

新築マンションの紹介において効果を発揮

「ナイスバリュープラス」を導入

「中古住宅・リフォームトータルプラン」への取り組みとして、既存住宅の付加価値向上に向けた多彩なメニューを提供。

- 2012年4月よりスタートした、ナイス独自の認定中古住宅制度。
- 維持管理や経年劣化などによって、品質・性能に大きく差が出る中古住宅に対し、インスペクション（国土交通省基準の事前検査）などの様々な付加価値を加えて、一定の性能・品質を確保する。
- 既存住宅売買瑕疵保険(安心保証)や住宅履歴システム(いえかるて)などのメニューも用意。



多彩なメニューを通じて、
良質な既存住宅の流通を目指す

2012年度の事業方針

震災被災地の復興に注力するとともに、グループの保有するノウハウを結集し、これまで以上に既存住宅の耐震化と、高品質・高性能な新築住宅の提供を推進する。

- 【 建築資材事業 】
 1. 震災被災地の復興に資する住宅資材の提供。
 2. 住宅の耐震化のさらなる推進(新築、耐震改修等のリフォームの推進)。
 3. 長期優良住宅および省エネルギー・創エネルギー・蓄エネルギー等に関連する商材の普及。
 4. 取引先の皆様と協力し、「地域型住宅ブランド化事業」への取り組み。

- 【 住宅事業 】
 1. マンションにおいて、引き続き「免震構造」「強耐震構造」の商品企画の推進。
 2. 一戸建住宅は「パワーホーム」の供給強化と復興応援型住宅「フェニーチェホーム」の普及に注力。
 3. 住まいに関するワンストップソリューション機能を実現する「ナイス住まいの情報館」によりお客様へのお役立ちを図る。
 4. 国産材と欧米からの木材調達力に加え、「パワーホーム」の商品開発・供給力を生かし、海外も視野に入れた新たな事業の創出に取り組む。

損益状況

(単位:億円)

	前第2四半期	当第2四半期	前期実績	当期見通し
売上高	1,088	1,063	2,416	2,420
建築資材事業	812	790	1,652	1,655
住宅事業	246	240	703	685
その他の事業	29	31	61	80
売上総利益	136	133	305	-
販売管理費	129	137	272	-
営業利益	6.4	△4.7	33.5	34
経常利益	1.8	△10.0	23.3	24
当期純利益	△1.8	△16.7	10.6	11

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および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

すてきナイスグループ株式会社