

社会的存在意義

樹とともに、 人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、 彩りある未来をつくります

ナイスグループは、

ルーツである「木」の利活用を通じて、

人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、彩りある未来をつくります。

企業活動を通じて、素材としての「木」にとどまらず、

生命の宿る「樹」を生かし、地球環境に貢献してまいります。

そして、100年企業に向けて、

持続的な成長と更なる企業価値の向上に努めてまいります。



CONTENTS

Chapter 01 ナイスの価値創造

- P1 社会的存在意義
- P3 トップメッセージ
- P7 ナイスグループ価値創造の歩み
- P9 ナイスグループの事業基盤
- P11 価値創造ストーリー
- P13 ナイスグループの強み・競争優位性
- P21 ナイスグループのマテリアリティ・環境目標
- P23 中期経営計画
- P25 中期経営計画 成長牽引策
- P29 取締役メッセージ
- P33 **特集①** 行政機関と連携し、国産木材の利用拡大を推進
- P35 **特集②** ウッドデザイン賞2022で林野庁長官賞を受賞

Chapter 02 サステナビリティ

- P37 サステナビリティマネジメント
- P39 ナイスグループのマテリアリティ
 - P39 素材 カーボンニュートラル社会の実現に向けて
 - P43 暮らし 社会との継続的な共生に向けて
 - P47 人 人と社会から信頼される企業であり続けるために
- P51 気候変動への対応
- P55 **特集③** オリーブ栽培を通じて、地域の活性化に貢献
- P57 コーポレート・ガバナンス

Chapter 03 コーポレートデータ

- P65 財務・非財務ハイライト
- P67 財務・非財務サマリー
- P69 主要グループ会社紹介・会社概要

編集方針

本レポートでは、ステークホルダーの皆様へ、当社グループの長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けた取り組みをより良くご理解いただくことを重視し、財務情報に加えてサステナビリティを含めた企業活動全般について、多面的・統合的な編集を行っています。

報告対象組織

原則として、ナイス株式会社及び連結子会社31社（2023年3月31日現在）を対象としています。ただし、項目により報告対象が異なる場合があります。

報告対象期間

2023年3月期（2022年4月1日から2023年3月31日まで）を対象としています。ただし、最新情報を提供する重要性を鑑み、一部に2023年4月以降の情報を含みます。

株主・投資家向け情報

<https://www.nice.co.jp/shareholder/>

参考ガイドライン

IIRCによる国際統合報告フレームワーク
経済産業省による価値協創ガイドライン 等

見直しに関する注意事項

業績予想などは、現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々なリスクや不確定な要素などの要因により、異なる可能性があります。

2023年3月期（第74期）有価証券報告書

<https://www.nice.co.jp/files/pdf/74th.pdf>



トップメッセージ

私たちは 信頼を礎に 豊かな住まいと暮らしを 実現します

代表取締役社長

杉田 理之



「木材流通」をルーツに 住まい・暮らしへと事業を拡大

当社グループは、1950年に市売木材株式会社として設立されました。横浜市鶴見区に木材市場を開設、建築用木材を競りによって取引する「市売り」を関東で初めて導入しました。公正で透明性の高い価格による大量流通を可能にしたこの木材流通形式は、戦後の復興や高度経済成長による旺盛な住宅ニーズを背景に、木材製品の需要と供給を結ぶ役割を担いました。

1959年には、取扱商材を建材や住宅設備機器などの建築資材全般へと拡大、1962年には木材流通業界で初めて東京証券取引所へ上場しました。1963年の神奈川県相模原市における木材市場の開設を皮切りに、1960年代のうちに関東一円、宇都宮、多摩、小田原、埼玉、前橋、長野と木材市場をオープンしました。業界として唯一の全国展開を果たし、現在では全国13カ所に木材市場を有しています。

1971年には日本で初めて2×4材の輸入を開始、現在では北米、欧州産の製材品や集成材、針葉樹合板など、多様な木材製品を輸入販売しています。70年以上にわたる木材事業の中で、国内外の製材メーカー様との強固な信頼関係を構築し、国産木材から輸入木材まで幅広い木材製品を取りそろえることを可能としています。

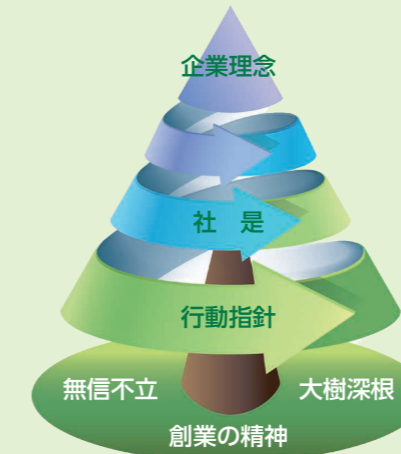
更に、木材市場に併設、近接する形で建材・住宅設備機器の営業拠点や、物流拠点、プレカット工場を整備するなど、

建築資材事業の基盤を整備してきました(9ページ参照)。これらの全国に広がる木材・建材・住宅設備機器の流通プラットフォームと、住宅・建築物に関わる川上から川下に至るサプライチェーンを生かし、家一棟分の部材供給に、設計積算やプレカット加工、物流といった付加価値を加えながら、取引先様への技術面や営業面でのサポート体制も備えた建築資材事業を展開しています。

また、1971年にはマンション分譲事業を、1972年には一戸建住宅事業を開始、建築資材にとどまらず住宅そのものを供給する住宅事業を開始しました。その後、既存住宅流通事業をはじめ、マンション管理事業、リフォーム事業、不動産賃貸管理事業、中古マンションリノベーション事業を展開してきました。自社が供給する住宅については、「住まいは命を守るものでなければならない」との強い想いのもと、マンションは原則として地震に強い免震構造を採用、一戸建住宅は建築基準法で定められた最低限必要な耐震強度の1.5倍となる耐震等級3を標準としています。こうした地震に強い住まいづくりに加え、健康で快適な暮らしを追求することで、事業の拡大を図ってきました。

現在では、環境にやさしい自然素材「木」の普及と、地震に強い安定した構造の住まいづくり、そして、健康で快適な暮らしの実現を事業活動の核とし、建築資材事業と住宅事業を両輪に、それぞれの情報、ノウハウ、技術などを相互に有効活用できることが、当社ならではの強みとなっています。

ナイスグループの理念体系



企業理念

私たちは 信頼を礎に 豊かな住まいと暮らしを実現します

社是

- 一. 私たちは お客様の絶対的信頼に応えることを第一の目的とします
- 一. 私たちは 社員及び当社に関連する全ての人々の福利増進に努めます
- 一. 私たちは 常に向上発展し、企業活動を通じて社会に貢献します

行動指針

誠実に取り組む 素直な心を持つ 主体的に行動する
仲間と協力する 挑戦を楽しむ

社会的存在意義の達成に向けて 社会と誠実に向き合う

当社の企業理念は、「私たちは 信頼を礎に 豊かな住まいと暮らしを実現します」です。私は、企業は公器であり、社会に必要とされるから存続でき、社会とともに発展していくことで成長できると考えています。そして、社会に必要とされるためには、創業の精神「無信不立」に示される、「信頼」が必要不可欠だと考えています。この企業理念には、そうした想いを込めています。

また、社会的存在意義として、「樹とともに、人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、彩りある未来をつくります」を定義しました。(1ページ参照)「彩りある未来をつくります」とは、お客様をはじめ、取引先様、社員など、あらゆるステークホルダーの皆様と、人々を取り巻く社会、更には、地球環境にとっての、多様な幸せを実現した未来を表現しています。当社グループは、「木」とどまらず、命が宿る「樹」を生かし、住まいと暮らしをより豊かにしていくことで、「彩りある未来」を実現するという強い想いを、社会的存在意義として表現しています。こうした想いが、事業活動を通じて社会やステークホルダーの皆様と誠実に向き合う姿勢に表れ、当社グループへの信頼にもつながっていると考えています。

世界は今、地球温暖化による気候変動、生物多様性の損失、エネルギー問題、人口動態の変化など、様々な環境・社会課題が山積しています。これらの課題にしっかりと取り組み、

社会からの期待に応えながら、ステークホルダーの皆様とともに価値を共創していける企業こそが、持続的に成長でき、社会から存在意義を認められると考えています。

今年5月に公表した「マテリアリティ(重要課題)」及び「中期経営計画2023」は、こうした考えを踏まえて議論を重ね、策定しました。

マテリアリティによる サステナビリティ経営を推進

「マテリアリティ(重要課題)」は、「企業経営において最も重要視すべきESG課題」と定義しています。特定に当たっては、ステークホルダーからの視点及び自社の事業インパクトの大きさ、産業特性などの視点から社会が抱える様々な課題について議論を重ねたうえで、「事業インパクト及び企業価値への影響」と「社会及びステークホルダーからの期待/ニーズ」の二つの視点で評価し、「素材」「暮らし」「人」の三つのテーマからなる、九つのマテリアリティを決定しました。(21ページ参照)

「素材」については、カーボンニュートラル社会の実現に向けて、日本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や、建築物の省エネ化・ゼロエネ化に資する建材・住宅設備機器など、環境・社会課題の解決に資する素材の積極的な流通と、素材を安定的に供給していくための

トップメッセージ

パートナーシップの構築を通じて、社会全体の温室効果ガス排出量の削減を目指していきます。

「暮らし」については、社会との継続的な共生を図るため、耐震・健康・省エネに配慮した良質で長寿命な住まいの供給と、適切な維持管理や住み替え、リフォームを通じて、ストック型社会の実現に貢献するとともに、行政や地域社会との連携により、地域社会の活性化や課題解決に努めていきます。

「人」については、人と社会から信頼される企業であり続けるため、自社の持続可能性を追求し、「働きやすさ」と「働きがい」の向上を通じた人材価値の最大化、内部統制の強化による健全かつ透明な経営の推進、事業活動に伴う環境負荷の低減に努めていきます。

これらは、当社が社会とともに持続的に成長していくために、優先的に取り組んでいく課題であり、社会的存在意義の達成に向けた羅針盤だと考えています。

九つのマテリアリティは全て重要ですが、私の中では、「人的資本経営の推進」をより大きく捉えています。会社が持続的に発展・成長していくに当たり、様々な施策を実行に移していくのは社員一人ひとりです。社員が同じ目的意識を持って取り組むことで、目指すべき社会的存在意義の達成に向かうと考えています。当社グループで仕事をすることが、自身の成長につながり、有意義に自己実現ができると感じられるよう、それぞれの能力や強みを発揮できる環境の実現と、エンゲージメントの向上に積極的に取り組んでいきます。

また、これらの取り組みを統括・推進する組織として、サステナビリティ委員会を新たに設置しました。同委員会には、社内の取締役全員が参加し、コンプライアンスやリスク管理、労働安全衛生を含めたサステナビリティに関する事項全般について、議論を交わしています。ここでPDCAを回し、サステナビリティ経営を更に推進していきます。(37ページ参照)

気候変動への対応 カーボンニュートラルの早期達成を目指す

気候変動の影響について、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)のシナリオ分析を実施し、今年5月に公表しました。(51ページ参照)

気候変動の緩和に向けて、2050年カーボンニュートラルの達成が日本で目指されているなか、木材をはじめとした森林資源は重要な役割を担っています。木は、成長の過程で大気中の二酸化炭素を吸収し、体内に炭素を貯蔵します。この二酸化炭素の吸収・貯蔵機能により、地球温暖化防止に貢献しています。しかし、木は人と同じように呼吸もし、二酸化炭素を排出しています。差し引きすると吸収量が多くなりますが、高齢化すると成長しなくなり、吸収量が減少してし

まいます。従って、利用期を迎えた木は伐採し、再び植林するという循環利用を進めていくことが重要になります。そして、伐採した木は、木材として住宅や建築物等に利用することで、長期にわたり炭素を貯蔵し続けることができます。

当社グループは、木材の流通をルーツとする企業として、国内の豊富な森林資源の循環利用による住宅・建築物の木造化・木質化を推進し、木材の利用促進を図っています。併せて、住宅・建築物の省エネ化・ゼロエネ化に資する環境配慮型商品やサービスの提供により、温室効果ガス排出量の削減に貢献するなど、事業活動による気候変動対策を推進しています。地球温暖化は大きなリスクではありますが、気候変動緩和策の進行や脱炭素社会への移行については、大きな事業機会にもなり得ると考えています。一方で、増加傾向にある自然災害リスクについては、BCP対策本部を新たに設置し、社員の安全確保を最優先としながら事業継続に向けた設備の改修や長期修繕計画などを着実に実行していきます。

当社グループの事業活動に伴う温室効果ガス排出量(Scope1・2・3)の削減に向けては、2050年に取引先様を含めたバリューチェーン全体でのカーボンニュートラルに挑戦するという、意欲的な環境目標を掲げました。この環境目標の達成に向けて、軸となるのはやはり「木」です。自社の排出量(Scope1・2)については、拠点への再生可能エネルギーの導入等により排出量を削減していくとともに、当社の社有林「ナイスの森」による吸収量をオフセットすることで、2026年までに自社のカーボンニュートラルの達成を目指します。この目標の達成に向けて、2023年3月期は、28カ所の拠点に実質再エネ電力を導入し前期比で排出量を24%削減するなど、取り組みを開始しました。

社有林である「ナイスの森」については、徳島の森や岐阜の森、京都北山の森、丹沢の森では間伐・皆伐を実施したうえで植林をしていくことで、中期的には二酸化炭素の吸収量の増大を図っていきます。一方、経済林に適さない森林については、防災や水源かん養、生物多様性の保全といった、森林が持つ多面的な機能を発揮できるよう進めていきます。

また、国産木材の利用促進による炭素貯蔵量の増加や、建築物の省エネルギー化への貢献、太陽光発電による化石燃料の削減などについては、当社グループが社会全体の温室効果ガス排出量の削減に貢献していると捉えています。この削減貢献量をオフセットすることで、Scope3を含めた当社の排出量の実質ゼロを目指していきます。

新たな中期経営計画をスタート 事業拡大と社会課題解決を両立

今年5月、「中期経営計画2023」を策定しました。当社グ

ループは、2022年3月期から2024年3月期までの3カ年を計画期間とする中期経営計画に基づき事業活動を推進してきましたが、この期間には、新型コロナウイルス感染拡大による経済の停滞、ウッドショックの発生、ロシアによるウクライナ侵攻、円安・インフレなど、計画当初には想定していなかった特殊な事象が相次いで発生しました。2023年3月期の業績については、前期がウッドショックの影響を大きく受けていたこともあり増収減益とはなりましたが、前中期経営計画の最終年度における定量目標を1年前倒しで達成するとともに、経営指標についても達成することができました。これらを踏まえ、経営環境の大きな変化を、新たな企業価値を創造する機会とするべく、新たな中期経営計画の策定を決断しました。(23ページ参照)

本計画では、マテリアリティに紐づく「素材」「暮らし」「人」を基本方針とし、サステナビリティの視点から社会課題の解決と持続的な成長の両立を図っています。また、事業活動における到達目標として、「国産木材No.1」「超・物流」「エリアNo.1」を掲げています。「国産木材No.1」に向けては、国産木材製品(製材品・集成材)の取扱量の強化、設備投資による製材やプレカット事業の拡充、素材開発による内外装木質化事業の推進を図っていきます。「超・物流」に向けては、関東物流センターの運用開始を皮切りに、「越谷物流センター」の建て替え計画を進め、首都圏物流機能の強化を図るほか、受発注プラットフォームの構築等により環境配慮型商品の利用拡大に努めていきます。「エリアNo.1」に向けては、当社グループが基盤としているエリアにおいて、免震マンションの供給や既存住宅流通を強化していく計画としています。

主体的風土の確立と 人的資本経営を推進

「中期経営計画2023」では、「主体的風土の確立(人的資本経営)」と「社会的使命の達成(環境経営)」という、サステナビリティに関連する到達目標を掲げました。マテリアリティにおいても、人的資本の重要性について触れましたが、当社グループにとって、社員こそが最も重要な資本であると考えています。当社グループにおける人的資本経営とは、社員の成長が会社の成長の源泉であるという考えのもと、社員の多様性を尊重し、その価値を最大限引き出すことで継続的な企業価値の向上につなげていくものです。そして、その本質は、社員が能力や強みを発揮できる環境づくりにあると考えています。ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進により、性別・国籍・年齢・価値観などに捉われず、人材の多様性を高めていくとともに、社員一人ひとりの

スキルや経験等に応じた適材適所の人材配置や人材育成により、多様な人材がそれぞれの能力や強みを発揮し、活躍できる基盤を整備していきます。

また、会社が健全であるためには、社員一人ひとりが心身ともに健康であることが重要です。ワークライフバランスの向上に向けた取り組みにより、時間外労働は減少し、年次有給休暇の取得率は向上しています。こうした取り組みを継続しつつ、社員の健康の保持・増進に向けた投資を行い、健康リテラシーを高め、中長期的には健康経営優良法人「ホワイト500」の認定取得を目指していきます。

終わりに

価値創造ストーリーでは、社会的存在意義の実現に向けて、当社グループがどのように中長期的に価値を生み出し、社会に提供しているかについて図式化しています。(11ページ参照)

当社グループは、ステークホルダーの皆様との信頼関係といった資本を投入し、強みである木の活用を競争優位性の源泉として、建築資材事業と住宅事業の二つのコア事業を両輪に事業活動を推進することで、豊かな住まいや暮らしを社会に提供しています。そして、マテリアリティ及び「中期経営計画2023」を成長ドライバーとしながら、地球温暖化や生物多様性の減少をはじめとした社会課題の解決に貢献していくことで、環境価値・社会価値・経済価値の三つの価値を向上させるとともに、こうして生み出された価値を再度、資本として投入していくことで、価値創造のプロセスを循環させていきます。これにより、当社グループの持続的な成長と社会的存在意義の達成が実現できると考えています。

最後になりますが、本レポートを通じて、当社グループの事業活動や今後の方向性について、皆様にご理解いただければ幸いです。当社グループの持続的な成長に向けて邁進してまいりますので、ステークホルダーの皆様には、引き続き事業活動へのご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



ナイスグループ 価値創造の歩み

木材流通をルーツとし、住まい・暮らしの幅広い領域にわたる商品・サービスを提供する企業グループへ拡大

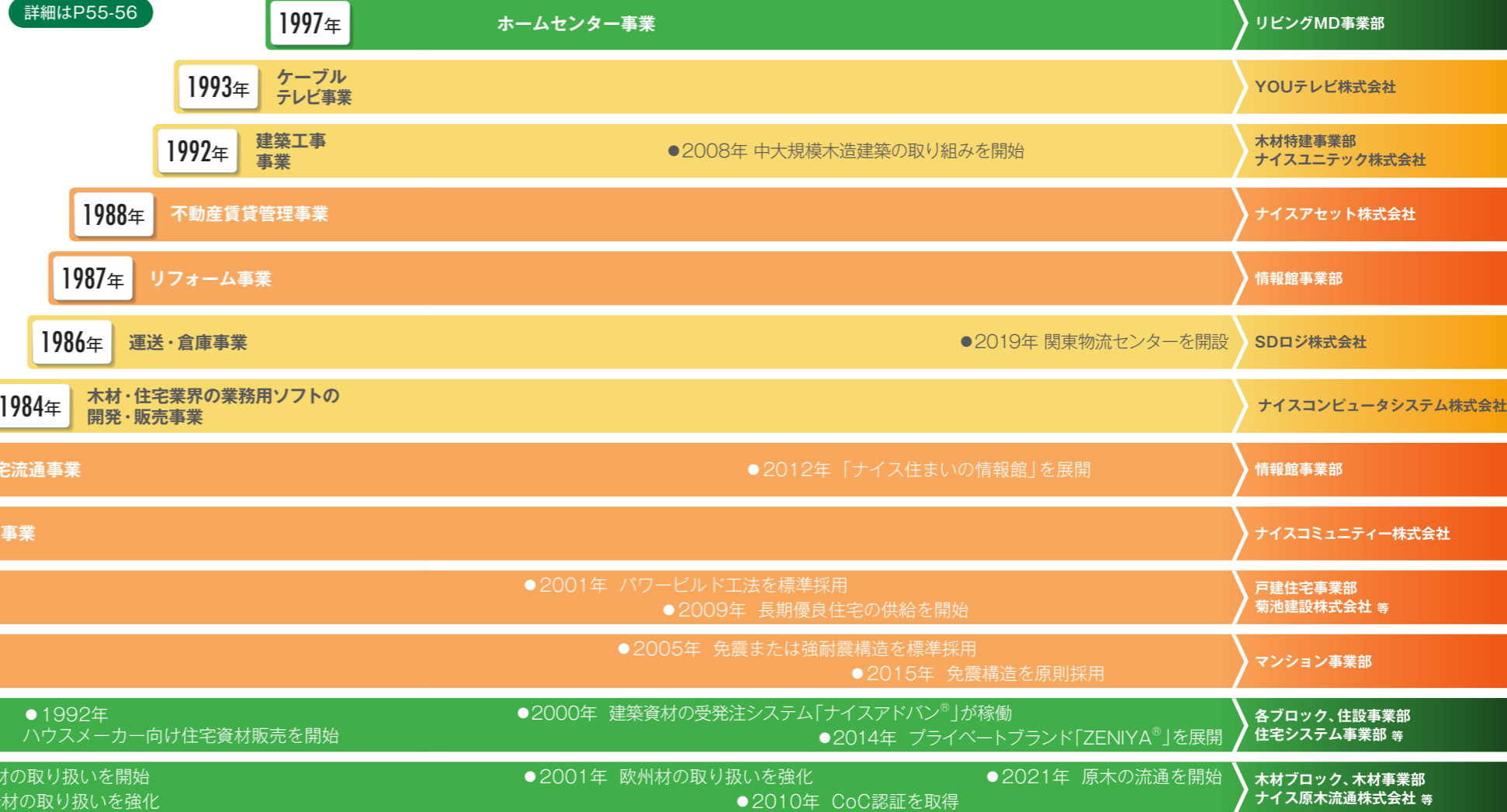
社有林「ナイスの森」8カ所、総面積 2,032.2ha



2012年 岐阜の森 654.3ヘクタール
 2012年 京都北山の森 50.0ヘクタール
 2015年 津久井の森 30.9ヘクタール
 2001年 川根の森 102.7ヘクタール
 2007年 猪苗代の森 212.0ヘクタール
 2008年 徳島の森 829.6ヘクタール
 1980年 熊野の森 140.5ヘクタール
 1990年 丹沢の森 12.2ヘクタール



2011年 ナイス小豆島オリーブの森
 詳細はP55-56



社会的存在意義の達成

Nissei Corporation

Nissei Corporation

1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020	2023
1950 市売木材株式会社を創立 木材事業を開始	1962 輸入木材の取り扱いを開始 相模原市場を開業	1971 マンション分譲事業を開始 1972 一戸建住宅事業を開始	1980 「ナイス熊野の森」を取得 社有林の保全・育成に着手	1990 「ナイス丹沢の森」を取得 ハウスメーカー向け 住宅資材販売事業を開始	2000 躯体材の加工・販売事業を開始 2000 「ナイスアドバン®」を導入	2010 太陽光発電システム販売事業 を開始	2020 「かわさきSDGsゴールド パートナー」に登録	2023 農林水産省と国産木材の 利用促進協定を締結
1959 建築資材の取り扱いを開始	1963 木材市場の全国展開を開始	1973 日本で初めて2×4材を輸入 1974 マンション管理事業を開始 1977 既存住宅流通事業を開始 1979 北米材の取り扱いを強化	1984 木材・住宅業界の業務用ソフト の開発・販売を開始	1992 建築工事事業を開始 1993 ケーブルテレビ事業を開始 1995 「パワービルド工法」を供給開始 1997 ホームセンターへの建築資材 販売を事業化 1998 「ナイスサポートシステム®」 を導入	2001 「ナイス川根の森」を取得 2007 製材事業を開始 2007 「ナイス猪苗代の森」を取得 2008 中大規模木造建築の取り組み を開始	2011 「ナイス岐阜の森」「ナイス京都 北山の森」を取得 2012 「ナイス住まいの情報館」を展開 2013 木質内装建具の製造・販売 事業を開始	2021 原木の流通を開始 2022 横浜市「Y-SDGs」の 「Superior」を取得 2022 ZEHのサポートメニュー 「スマとく」の提供を開始 2022 京都市ら5者と北山杉の利用 促進協定を締結	2023 宮崎県と宮崎県産木材の 利用促進協定を締結

※「ブロック」「事業部」はナイス株式会社の組織です。

ナイスグループの事業基盤

主要拠点マップ (2023年3月末時点)

全国 **130** 拠点*

建築資材営業拠点 **66**カ所 住宅営業拠点 **55**カ所

物流拠点 **30**カ所 製造拠点 **8**カ所



*連結子会社の拠点を含まず。

セグメント概要 (連結)

建築資材事業

木材

719 億円



建材・住宅設備機器

1,126 億円



当社グループの事業のルーツは木材流通であり、国内外から良質な木材製品を調達、全国へ安定的に供給しています。脱炭素社会の実現に向けて、川上から川下にわたる木材のサプライチェーンにおけるネットワークを生かし、住宅・建築物への国産木材の積極的な利用の促進などに取り組むことで、事業の拡大を図っています。

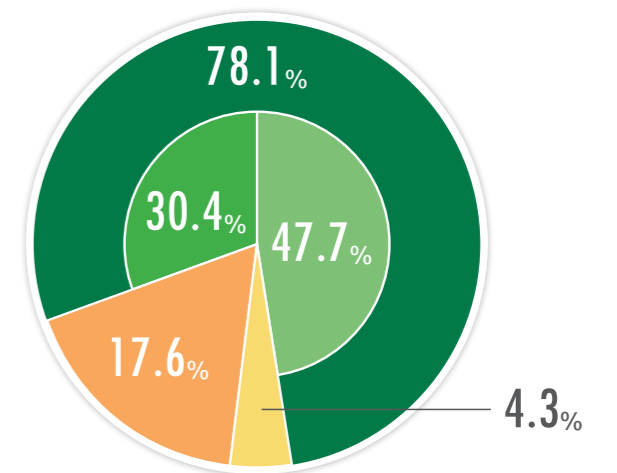
建築資材専門商社として、国内外の有カメーカー様と取引関係にあり、住宅・建築物に使われる約10万アイテムに及ぶ部材を幅広く取り扱っています。これらを、国内に構築した流通プラットフォームにより、建築工程に合わせて建築現場に納品しています。

特に、住宅・建築物の脱炭素化に資する省エネルギー建材・設備及びエネルギー関連商材の販売を強化しています。

連結業績 (2023年3月期)

売上高	2,363 億円
営業利益	52 億円
経常利益	49 億円
親会社株主に 帰属する当期純利益	37 億円

売上高構成比



住宅事業

415 億円



住宅事業では、環境性とレジリエンス性が高い新築マンションや一戸建住宅を販売しています。更に、既存住宅・土地等の不動産の流通、中古マンションのリノベーション、マンションやビル、賃貸物件の管理など、「横浜・川崎」エリアを中心に、仙台や宇都宮、新潟、浜松、豊田において、地域に密着した形で住まいと暮らしに関する幅広い事業を展開しています。

*1億円未満の端数を切り捨てているため、連結売上高と各事業の合計は一致しない場合があります。

その他の事業

101 億円



その他の事業には、ソフトウェア開発事業やシステム提供事業、一般放送事業(ケーブルテレビ事業)や電気通信事業等の生活関連サービス事業、運送・倉庫事業、建築工事業業等が含まれます。建築資材事業・住宅事業と連携し、両事業とのシナジーを創出しながら、事業を展開しています。

価値創造ストーリー

価値創造の循環による持続的な成長



※1 当社の住宅事業に関するサイト等への登録者数。一部重複があります。

※2 プライベートブランド「ZENIYA®」の商品数です。

※3 財務資本については全て連結での数字となります。

ナイスグループの強み・競争優位性

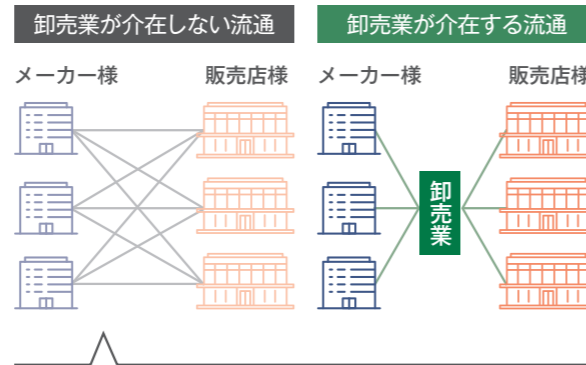
建築資材事業

円滑な流通を支える卸売業のハブ機能

ナイスグループの役割

一戸建住宅の建築に当たっては、約10万点に及ぶアイテムが必要とされています。卸売業が介在しない場合、全国の多数のメーカー様と、地域の販売店様や工務店様・ビルダー様が、膨大な数の部品ごとに、個別に取引することになり、取引関係が煩雑化してしまいます。メーカー様にとっても、取引ごとの受注数量が縮小し、生産効率の低下につながるなど、コスト増の要因となってしまいます。一方で、卸売業が間に入り、ハブ機能を発揮することで、シンプルな関係性を築くことができるようになります。

当社グループは、物流や受発注、代金決済といった基本的な機能をはじめ、需給の調整、商品情報や販促情報といった付加価値情報の提供など、メーカー様と販売店様等をつなぐサプライチェーンの中心的な役割を担っています。更に、住宅・建築物のサプライチェーン全体の最適化・効率化を支えることで、お施主様の建築コストの低減にも貢献しています。



卸売業がないと

- | | |
|--------|--|
| メーカー様側 | <ul style="list-style-type: none"> ●販売先との個別のやりとりが増加 ●新規販売先の開拓が必要 ●取引ごとの受注数量が縮小し、生産効率が低下 ●自社の物流手配が煩雑化 |
| 販売店様側 | <ul style="list-style-type: none"> ●部品ごとに、メーカー様とのやりとりが発生 ●発注数量が小さくなり、交渉力が低下 |

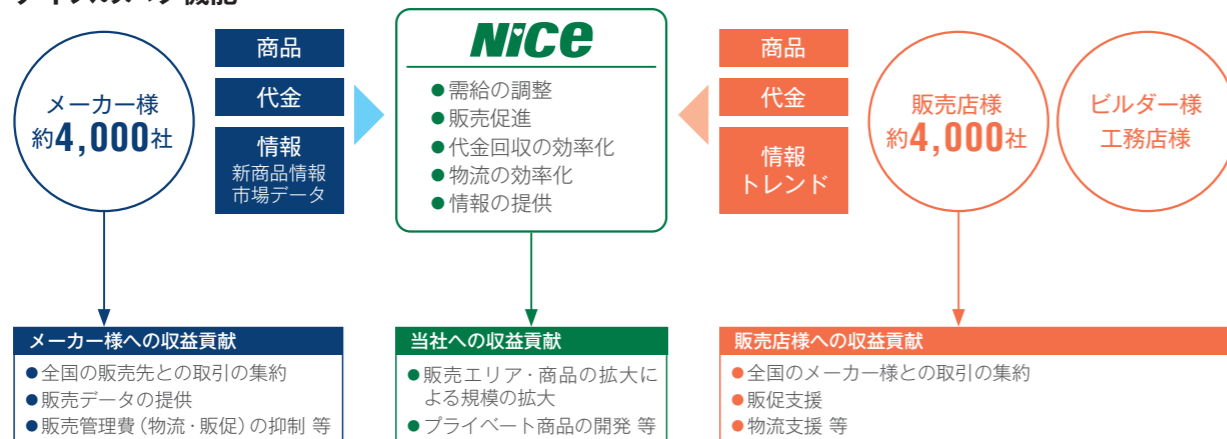
オンラインプラットフォーム

販売店様のDX化を促進し、業務効率の向上をサポートするため、「ナイスアドバン[®]」及び「木太郎[®]」を提供しています。「ナイスアドバン[®]」は、建材・住宅設備機器・木材のオンライン受発注システムで、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です。「木太郎[®]」は、販売店様向けに特化した経営管理システムです。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、受発注等の各種業務を連動させることで、業務効率の向上を実現するシステムです。

更に、二つのシステムを連携させることで、「ナイスアドバン[®]」での受発注データを「木太郎[®]」に取り込むことができ、更なる業務効率の改善に貢献しています。



ナイスのハブ機能



川上から川下までの一貫したサプライチェーン

当社グループでは、森林育成から素材の生産・流通、製材、製材品流通、プレカット加工、建材・住宅設備機器の流通、建築現場への物流、更には建築までを網羅した、木造住宅・建築物のサプライチェーンを構築しています。

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、木材については、特定の産地に依存することなく、国内外から品質の良い木材製品を安定的に調達・供給しています。営業所や製材工場、プレカット工場など、国内外の全52カ所の木材流通拠点・工場において、CoC認証[®]を取得し、森林認証材や合法伐採木材をはじめとした地球環境等に配慮した木材の調達・供給と、更なる利用の促進を図っています。

※ 適切な管理がなされている森林から生産された木材や木材製品を管理して加工・流通するプロセスに対する認証

川上



森林

全国8カ所の社有林「ナイスの森」を保全・育成しています。ナイス徳島の森をはじめ、製材品の材料となる原木を出材しています。

詳細はP7



素材生産・流通

森林から立木を伐採・選木し、ストックヤードにて保管しています。

主要関連企業 ナイス原木流通株式会社

詳細はP25-26



製材

JAS認定工場として、高品質な製材品を生産しています。

主要関連企業 ウッドファースト株式会社

詳細はP25-26



製材品の流通

国内外から品質の優れた製材品を調達し、安定した供給を行っています。

詳細はP25-26



製材品のプレカット加工

全国6カ所の工場で躯体材を機械加工し、販売しています。

主要関連企業 ナイスプレカット株式会社

詳細はP15



建材・住宅設備機器の流通

国内外の有力メーカー様の建材・住宅設備機器を取り扱っています。

詳細はP17-18



物流

建築現場へのラストワンマイル物流を実現しています。

主要関連企業 SDロジ株式会社

詳細はP27



木造住宅・建築物

工務店様・ビルダー様等の住宅供給会社の木造化・木質化を促進しています。

詳細はP16



ナイスグループの強み・競争優位性

建築資材事業・その他の事業

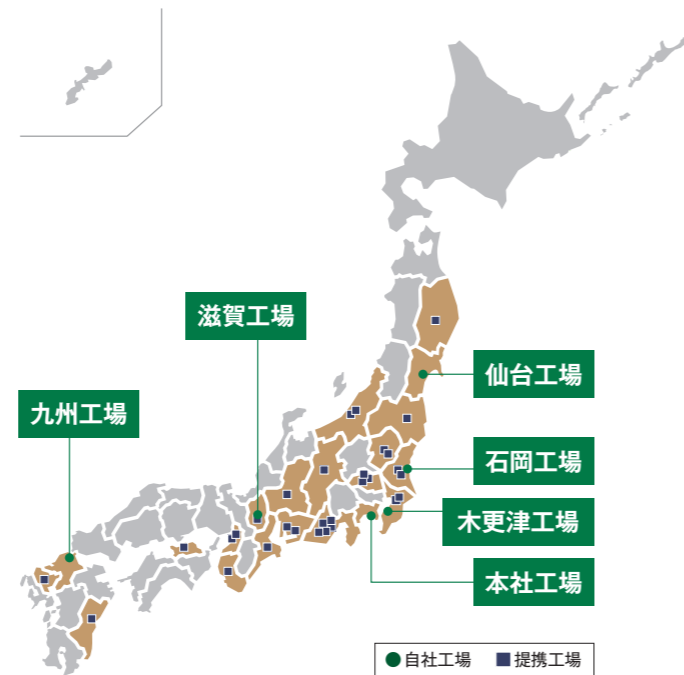
木材調達力を生かしたプレカット材の安定供給



自社工場と提携工場での全国的ニーズに対応

木造建築物の建築に当たって、以前は、柱や梁の継ぎ手、仕口の加工は大工さんの手作業でしたが、現在は、建築現場で建築しやすいように、事前に工場での機械加工（プレカット）することが一般的となっています。プレカットすることで、加工精度が向上し、品質が安定するとともに、工期の短縮やコスト削減、現場での廃棄物の削減等につながるなど、大きなメリットがあります。そのため、木造住宅におけるプレカット材の利用率は2018年には93%に達しています。

連結子会社である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有しています。これらに加えて、各地の提携工場と連携することで全国的ニーズに対応しています。更に、プレカット材を邸別にパッキングして、建築現場に納品することで、工務店様・ビルダー様の工期短縮や経費削減に貢献しています。



オリジナル工法で取引先様の業務効率化に貢献

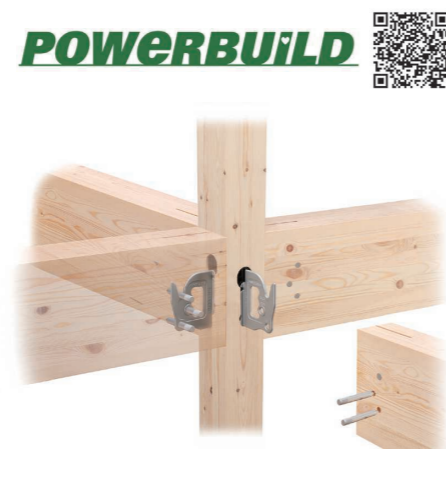
2025年4月より、木造建築物を建築する場合の建築確認申請の手続きが見直され、これまでは特例で省略されていた2階建ての木造住宅等の構造計算が必要になります。これにより、構造に関する図書の提出が求められるようになるなど、事務作業量が増加します。

当社オリジナルの金物工法である「パワービルド工法」は、専用CADを用いて構造計算を行います。構造計算書は、プレカットのデータと連動して作成されるため、こうした法改正にも対応できます。また、構造計算書の発行期間の短縮を図ることで、工事着工までの期間の短縮や、スムーズな打ち合わせの実施も可能となります。

ナイスグループオリジナル「パワービルド工法」

パワービルド工法は、「住まいは命を守るもの」をコンセプトに、一棟ごとに構造設計を行うことで高い安全性を実現した、当社オリジナルの金物接合による在来軸組工法です。住宅はもちろん、園舎や学校、病院、老人ホーム、店舗といった非住宅建築物などに幅広く活用されています。

同工法は、ボルトやナットを使用せずドリフトピンを打ち込む簡単な工法のため、高い熟練度がなくても均一かつ精度の高い構造躯体を短工期で建築できる点が最大のメリットです。これにより、躯体の建て方から屋根工事、外部工事までを素早く施工することができ、室内を雨にさらすリスクを軽減できます。更に、工期短縮により、工事費の抑制や人手不足問題の対策等にもつながるなど、優れた特長を有しています。

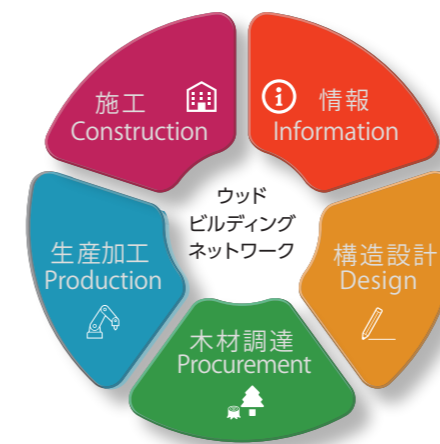


建築物の木造化・木質化を推進

取引先様へ最適なソリューションを提案・提供

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、「情報」「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しています。

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」を、ナイスプレカット株式会社に設置しています。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。



- 情報： 事業化相談、商流検討、商品企画、構造比較
- 構造設計： 構造相談、簡易構造検討、構造設計、建築確認取得
- 木材調達： 一般流通材調達、地域材調達、製材調達
- 生産加工： プレカット加工、協力ネットワーク組成
- 施工： 元請け施工、下請け施工



詳細は

ニーズに合わせた最適な工法を提案

パワービルド工法
(ナイスオリジナル金物工法)S WOOD BEAM MORE
(エス・ウッド・ビーム・モア)

テクノストラクチャー工法

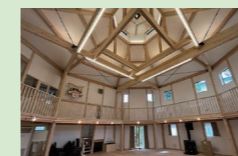
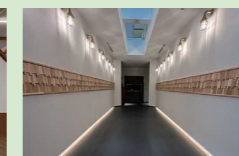
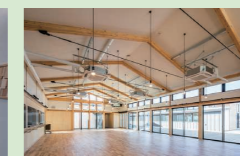
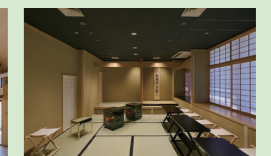


トラス工法



CLT工法

2022～2023年の主要な建築実績

Rita School
(神奈川県横浜市)
多様な無垢材による
内外装の木質化を実現松島めぐみの森
(宮城県松島町)
10m超の大スパンに
S WOOD BEAM
MOREを活用京都耳鼻咽喉科手術院
(京都府京都市)
京都市の木「北山杉」を
随所に活用し
上質な空間を演出土浦北インター自動車学校(第2期)
(茨城県土浦市)
「JAS構造材実証
支援事業」を活用した
内外装の木質化リファインホールディングス株式会社
東京本社改修工事(東京都)
菊池建設株式会社による北山
スギを用いた茶室

ナイスグループの強み・競争優位性

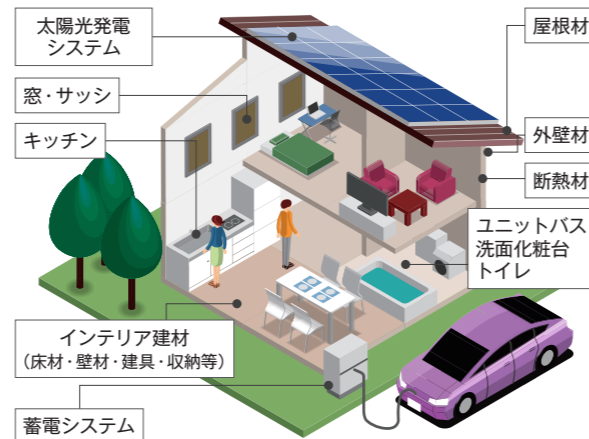
建築資材事業

豊富な商品ラインアップ

国内外の有力メーカー様の商品流通により住まいづくりを円滑化

住宅・建築物の建築に当たっては、基礎や柱、梁、壁といった構造躯体をはじめ、床材、ドア、断熱材などの建材、キッチンや浴室、洗面化粧台、トイレ、窓・サッシなどの住宅設備機器が必要となります。更に、ZEH・ZEBを実現するためには、太陽光発電システムや蓄電システムといったエネルギー設備の導入が求められます。

当社グループは、国内外の有力メーカー様と取引関係にあります。住宅・建築物に関わるあらゆる建築資材を取り扱うことで、工務店様・ビルダー様の住まいづくりを支えるとともに、お施主様の理想とする住まいの実現に貢献しています。



取引先様の一例



工務店様サポートカ



「ナイスサポートシステム®」のZEHサポートで競争力強化に貢献

「ナイスサポートシステム®」では、工務店様・ビルダー様による良質な住宅・建築物の供給に向けて、契約や設計、施工、アフターサービスなど、住まいづくりに関する豊富なサポートメニューを提供しています。

また、本サービスでは、工務店様・ビルダー様のZEHをはじめとした高性能住宅の供給をサポートするべく、一次エネルギー消費量及び外皮性能の計算をはじめ、建築物省エネルギー性能表示制度 (BELS) や長期優良住宅、認定低炭素住宅などの申請代行を行っています。

更に、ZEHについては、供給する住宅の仕様をZEHに引き上げる「グレードアップサポート」、ZEHに必要なエネルギー関連商材をパッケージ化した「ZEHスマートパッケージ」、工務店様・ビルダー様オリジナルのZEH仕様カタログを制作する「ZEH仕様カタログ」、そして、光熱費を含めた住宅購入後のトータルコストを性能別に比較できる「光熱費+ローンシミュレーション」などを提供しています。

工務店様・ビルダー様のニーズに合わせた様々なソリューションを提供することで、競争力の強化に貢献しています。

オリジナル商品を開発・展開

プライベートブランド「ZENIYA®」 12,000点に上る豊富な商品をラインアップ

川上と川下をつなぐ川中の流通事業者として、マーケットニーズをくみ取ったオリジナル商品を展開しています。当社のプライベートブランド「ZENIYA (ゼニヤ)®」は、住宅に関する基礎資材や副資材、内装建材、インテリア材など、住宅の建設に必ず使われる資材を豊富に取り揃えており、約1,200アイテム(品目)、12,000点に上る商品(単品)をラインアップしています。

商品については、全国各地の生産工場との提携や異業種のメーカー様とのコラボレーションを実現することで、高品質かつ高性能な商品を開発しています。特に、基礎資材や副資材については、施工時の利便性や機能性を追求しています。

同ブランドでは、これらの高品質な住宅資材商品をリーズナブルな価格で提供していくことで、販売店様や工務店様をはじめとする取引先様の収益に貢献しています。



メーカー機能によるオリジナル商品の製造・販売

連結子会社において、住宅及び産業用の太陽光発電システムや、水回り設備、建具や内装部材などについて、商品を企画するとともに一部製造を行うことで、品質の優れたオリジナル商品の販売を推進しています。

スマートパワー株式会社



詳細は

ノブレスキッチン株式会社



詳細は

株式会社アルボレックス



詳細は



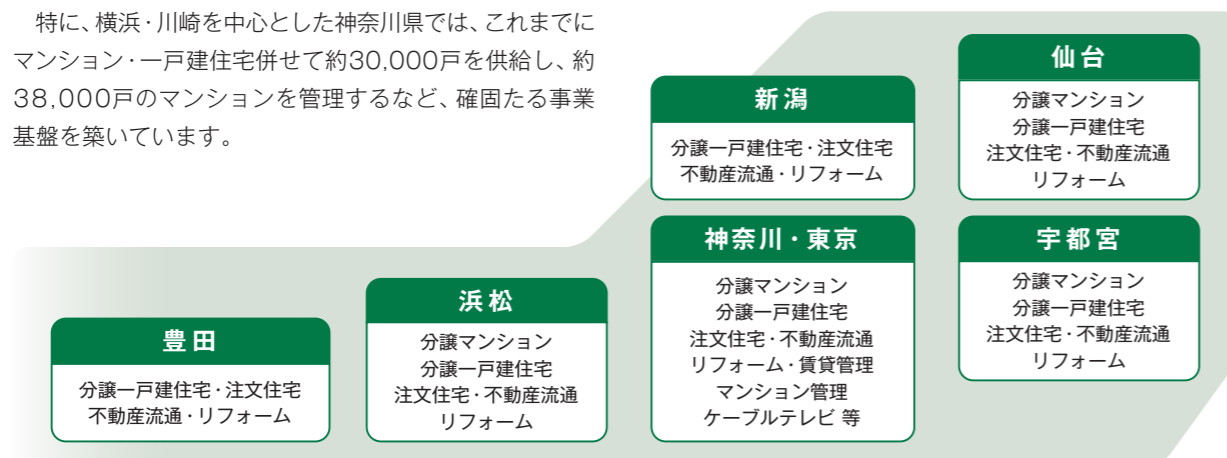
ナイスグループの強み・競争優位性

住宅事業・その他の事業

横浜エリアを中心に顧客基盤を確立

当社グループは、1971年にマンション分譲事業、1972年に一戸建住宅の分譲事業を開始した後、既存住宅流通事業、マンション管理事業、リフォーム事業、不動産賃貸管理事業、中古マンションリノベーション事業と、事業の拡大を図っています。事業エリアについても、横浜・川崎をはじめ、仙台、新潟、宇都宮、浜松、豊田と拡大してきました。50年以上にわたる事業展開により、累計で約54,000戸のマンションと、約17,000戸の一戸建住宅を供給、更にマンション管理事業においても、自社で供給したマンションを中心に約68,000戸のマンションの管理を委託されています。

特に、横浜・川崎を中心とした神奈川県では、これまでにマンション・一戸建住宅併せて約30,000戸を供給し、約38,000戸のマンションを管理するなど、確固たる事業基盤を築いています。



住まいは命を守るもの

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、耐震・健康・省エネに配慮した良質な住宅を、エリア特性に合わせて安定的に供給しています。

新築分譲マンションについては、原則として免震構造を標準仕様とし、2023年3月期までに合計83棟、8,128戸の免震マンションを供給しています。その供給棟数は、神奈川県、栃木県、宮城県においてナンバーワンとなっています^{※1}。また、神奈川県、東京都を中心に、中古マンションのリノベーションも行っています。既存のマンションの良さを生かしながら、お客様の住みやすさ、使いやすさに配慮した改修を行い、バリューアップして供給しています。

一戸建住宅については、高い耐震性能を発揮できるオリジナルの金物工法「パワービルド工法」を採用し、建築基準法で定められた最低限必要な耐震強度の1.5倍の強さである耐震等級3を標準としています。更に、断熱性能は断熱等性能等級5を採用するなど、全棟で長期優良住宅の認定を受けています^{※2}。また、菊池建設株式会社では、高性能な本格日本建築から、伝統と現代が調和した和モダンの住まいまで、和風住宅を建築しています。



※1 対象期間：1996年1月～2022年12月31日、データ資料：EM・アール・シー調べ(2023年4月11日時点)、宮城県は、DGコミュニケーションズ仙台支社調べ(2023年3月31日時点)
※2 商品・プラン・地域によって一部対応が異なる場合があります。平屋で75㎡以下の面積は認定基準面積以下となるので取得していません。

お客様ファーストな総合管理を推進

ナイスコミュニティー株式会社



ナイスコミュニティー株式会社では現在、当社グループが供給したマンションをはじめ、約1,500棟、約68,000戸のマンション等の総合管理を行っています。管理業務主任者や施工管理技士、電気工事士などの有資格者が多数在籍し、「管理業務」と「修繕業務」を二本柱に、マンション管理に関わるサービスをお客様ファーストで提供しています。管理業務については、理事会・総会の支援をはじめ、建物巡回や設備点検を実施しています。修繕業務については、建物診断や長期修繕計画の作成、専属のメンテナンス社員による専有部サービスのほか、小規模から大規模までの修繕工事の企画、施工、管理、アフターメンテナンス全てを一貫して行うことで、建物の適切な維持保全・管理に貢献しています。

また、休日や夜間の緊急事態やトラブルに備えて本社内に緊急監視センターを設けるなど、暮らしの安全・安心を軸に、入居者様との信頼関係を構築しています。

約29万世帯に情報ライフラインを提供

YOUテレビ株式会社



当社グループのケーブルテレビ局であるYOUテレビ株式会社は、横浜・川崎の臨海都市部エリア(横浜市鶴見区・神奈川県・港北区(一部)/川崎市川崎区・幸区)にお住まいの約29万世帯へ向けて、都市生活に欠かせない、テレビ・インターネット・固定電話などの「情報ライフライン」の提供をはじめ、お客様の日々の生活に役立つ「地域密着コンテンツ」を提供しています。

住まいや暮らしの幅広い相談に対応

ナイス住まいの情報館



横浜・川崎を中心とした首都圏、仙台、新潟、宇都宮、浜松、豊田において、「ナイス住まいの情報館」を展開しています。宅地建物取引士はもちろん、ファイナンシャルプランナー、木造ハウジングコーディネーターといった専門的な資格・スキルを有する既存住宅流通のプロフェッショナルを配置しています。住まいや土地の購入、売却、賃貸、リフォーム、更には資産運用まで、住まいや暮らしに関する幅広いご相談に対して、お客様のニーズに合ったソリューションをワンストップで提供しています。2023年3月期には約18,000組のお客様が相談に訪れています。

今年1月には、横浜駅から徒歩2分の立地に、「ナイス住まいの情報館 横浜」を新たにオープン、商業地として発展しているエリアに向けて、土地の有効活用やCRE[※]の取り組みなど、多様なニーズに対するソリューションを提供しています。

※Corporate Real Estateの略。企業が所有する店舗や事務、工場といった不動産のこと



住まいのすべてをここで。

ナイスグループのマテリアリティ・環境目標

当社グループは、持続的な成長に向けて優先的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定しました。併せて、創立100周年となる2050年を見据えた環境目標を策定し、2050年に取引先様を含めたバリューチェーン全体でカーボンニュートラルに挑戦することを宣言しています。

当社グループは今後、本マテリアリティへの取り組みと環境目標への挑戦を通じて、サステナビリティ経営をより一層推進していきます。



ナイスグループのマテリアリティ(重要課題)

素材

カーボンニュートラル社会の実現に向けて [詳細はP39-42](#)

国産材の利用拡大によるサステナブル・リカバリーの推進

- 11 気候変動による被害を軽減する
- 13 気候変動に具体的な対策を
- 15 気候変動から守らる

環境配慮型商品やサービスの提供によるエネルギー消費量の削減

- 7 エネルギー効率を高める
- 8 働きがいも経済成長も
- 13 気候変動に具体的な対策を

サプライチェーンの再構築による商品・サービスの安定供給

- 9 気候と社会変動の適応を促す
- 13 気候変動に具体的な対策を
- 17 パートナーシップで目標を達成しよう

暮らし

社会との継続的な共生に向けて [詳細はP43-46](#)

木を生かしたレジリエンスな住まいづくりの推進

- 3 すべての人に健康と福祉を
- 8 働きがいも経済成長も
- 11 気候変動による被害を軽減する

資源の有効活用に配慮した既存住宅流通の促進

- 11 気候変動による被害を軽減する
- 12 つくる責任 つかう責任
- 13 気候変動に具体的な対策を

地域活性化への貢献

- 4 質の高い教育をみんなに
- 11 気候変動による被害を軽減する
- 17 パートナーシップで目標を達成しよう

人

人と社会から信頼される企業であり続けるために [詳細はP47-50](#)

人的資本経営の推進

- 3 すべての人に健康と福祉を
- 4 質の高い教育をみんなに
- 5 ジェンダー平等を推進しよう

グループガバナンスの深化

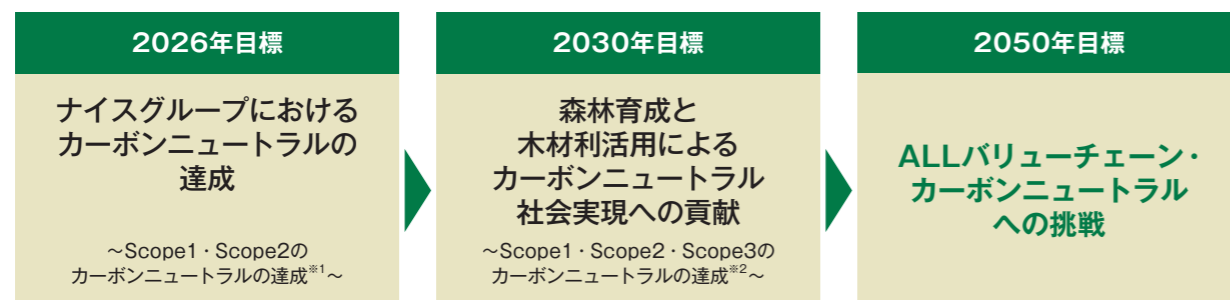
- 8 働きがいも経済成長も
- 12 つくる責任 つかう責任
- 16 平和と公正をすべての人に

事業活動における環境負荷の低減

- 7 エネルギー効率を高める
- 13 気候変動に具体的な対策を
- 15 気候変動から守らる

ナイスグループ環境目標

[詳細はP53-54](#)



*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 国産材の利用による炭素貯蔵量や、太陽光発電等の再生可能エネルギー由来電力の提供量など、当社グループの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を「削減貢献量」と定義しています。この削減貢献量と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。

EXPERT VOICE / 外部有識者コメント



一般社団法人サステナビリティコミュニケーション協会・代表理事
安藤 光展 氏

「素材」「暮らし」「人」という、ナイスグループらしいマテリアリティであると感じました。事業機会創出に貢献する項目も選定されており、事業活動とサステナビリティ戦略の融合が進んでいると理解できました。社会課題に対する目標も明確になっており、今後はより具体的な活動や成果の開示が必要といえます。マテリアリティはサステナビリティ推進において最重要戦略であり、いかにマテリアリティに対応するかで、企業価値やビジネスの付加価値を高められるかが決まります。マテリアリティを事業戦略における競争優位性と整合させ、更なる充実した対応と開示を期待しています。

中期経営計画

「中期経営計画2023」策定の背景

当社は、2021年5月に2024年3月期までの3カ年を計画期間とする中期経営計画を策定し、掲げた重点戦略に基づき事業活動を展開してきました。当該計画期間においては、ウッドショックをはじめ、ウクライナ情勢や資源エネルギー価格の高騰、急激な円安の進行などにより不確実性が高まり、当社の経営環境は大きく影響を受けました。そのような環境のもと、当社は2023年3月期において、計画の最終年度の定量目標を前倒して達成することができました。

このたび当社は、経営環境の変化を新たな企業価値創造の機会と捉え、2024年3月期を初年度とする新たな「中期経営計画2023」を策定しました。「樹とともに、人と暮らしをつなぎ、はぐくみ、彩りある未来をつくります」を社会的存在意義と定義し、地球温暖化対策として重要な役割を担う森林資源の循環利用に向け、当社のルーツであり、エコマテリアルである木材の利活用の推進等を通じて、経済価値のみならず、社会価値及び環境価値の向上と社会課題解決の一翼を担うべく、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いきます。

基本方針

(1) 素材

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、建築物の省エネ化・ゼロエネ化に資する商品やサービスの提供を推進し、温室効果ガスの排出削減に努めます。

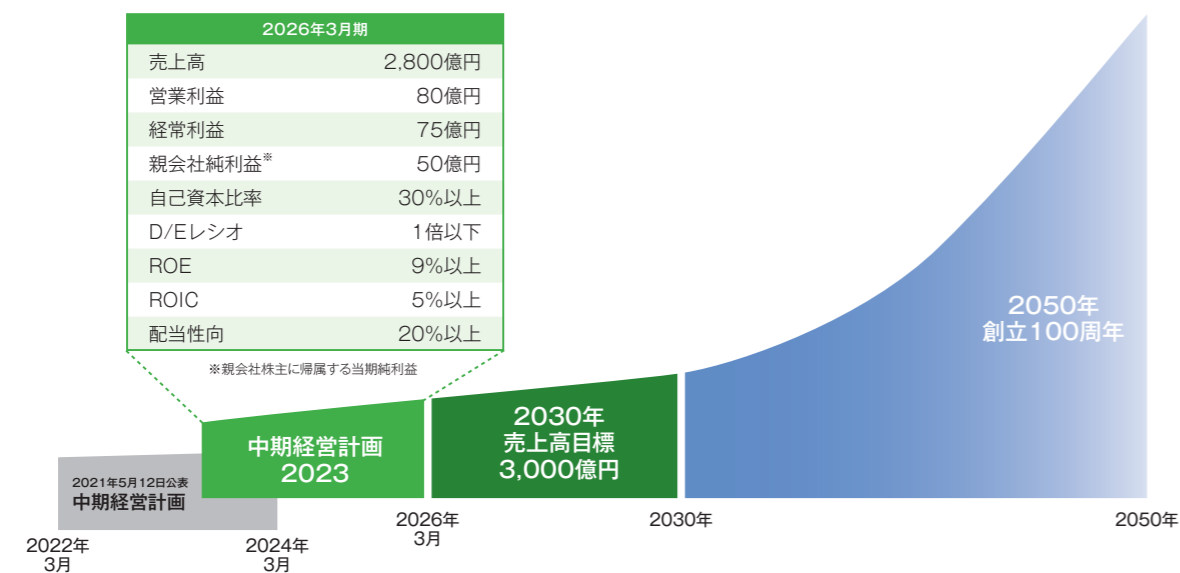
(2) 暮らし

ストック型社会の形成に向け、耐震・健康・省エネに配慮した良質で長寿命な住まいづくりを推進し、「横浜」を基盤とする住宅ストックサービスの拡充と既存住宅流通に係る事業の比重を高めます。

(3) 人

従業員の自主性・主体性の向上、更には、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンを推進するとともに、「働きがい」と「働きやすさ」を高め、従業員エンゲージメントの向上に努めます。

位置付け



定量目標と成長率引策

定量目標	前中期経営計画 最終年度計画 2024年3月期	2023年3月期 実績	「中期経営計画2023」 (最終年度計画) 2026年3月期
売上高	2,300億円	2,363億円	2,800億円
営業利益	50億円	52億円	80億円
経常利益	45億円	49億円	75億円
親会社株主に帰属する当期純利益	35億円	37億円	50億円
自己資本比率	30%	30.6%	30%以上
D/Eレシオ ^{*1}	1倍以下	0.97倍	1倍以下
ROE	8%	8.1%	9%以上
ROIC ^{*2}	—	4.9%	5%以上
配当性向(連結)	—	12.5%	20%以上

*1 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)

*2 ROIC：(営業利益-法人税等合計) / (社債+借入金+株主資本+その他の包括利益累計額)

成長率引策

到達目標	成長率引策
国産木材No.1	① 国産木材製品(製材品・集成材)取扱量No.1
	② 製材、プレカット事業の拡充【設備投資】
	③ 内外装木質化事業の推進【素材開発】
超・物流	① 首都圏物流機能再構築・CRE戦略の実行【設備投資、物流DX】
	② 受発注プラットフォームの構築【DX】
	③ エリア・機能の拡充【M&A】
	④ 施工機能の増強【機能再編、M&A】
エリアNo.1	① 「横浜」を基盤とする住宅ストックサービスの拡充と既存住宅流通の強化
	② 免震マンション供給No.1
	③ 中古住宅買取再販事業の拡充
	④ YOUテレビ株式会社を活用したシナジーの創出
到達目標	人的資本経営・環境経営
主体的な風土の確立	① エンゲージメントサーベイの導入及びエンゲージメントスコアの向上
	②サクセッションプラン策定・実践、タレントマネジメントの構築
	③ 健康経営優良法人「ホワイト500」の認定取得
社会的使命の達成	① サステナビリティ委員会の推進
	② 中央安全衛生委員会の推進
社会的使命の達成	① Scope 1・2のカーボンニュートラル達成
	② 社有林「ナイスの森」の保有面積及び植林面積の拡大による二酸化炭素吸収量の増大

中期経営計画 成長牽引策

国産木材No.1 国産「木材」の利用拡大

「木材」の循環利用・用途拡大による国土の保全、水源のかん養、地球温暖化防止への貢献

国産木材製品取扱量No.1

安定供給

国産木材製品の安定的な供給体制の再構築

当社グループは、木材事業においてこれまで培ってきた全国の製材メーカー様との強固なネットワークをもとに、特定の産地に限定することなく、日本全国の産地から国産木材製品を調達しています。全国の流通プラットフォームを木材のストックヤード及びアッセンブリーヤードとして活用し、販売店様を通じて工務店様やビルダー様へ安定的に供給しています。

これを更に推し進めるため、2021年に素材流通部、2022年にはナイス原木流通株式会社を設立、原木等の素材の生産及び流通も手掛けることで、製材メーカー様の原木の調達を支援する体制を整えました。素材生産・流通事業の拡大を図り、木材サプライチェーンにおける川上・川中・川下の連携をより一層強固なものにしていきます。

Point 国産木材比率**50%**時代の供給体制の確立



需要創出

住宅の国産木材比率を向上

当社グループは、国産木材を横架材に使用することが可能であることを検証したうえで、オール国産木材仕様の家づくりの普及拡大に向けた「国産材プレミアムパッケージ」を開発、国産材比率の向上に努めています。同パッケージは、構造材から羽柄材、内外装材に至るまで、住宅一棟分の国産木材をセレクトしてパッケージ化しています。工務店様やビルダー様のニーズに応じて、仕様のバリエーションを設定し、邸別にアッセンブル、プレカットして提供します。今後、多種多様な国産木材を供給する体制を整えていきます。

非住宅の木造化を更に推進

サステナビリティやESGの観点から、建築物への木材利用に関する機運が高まっており、非住宅建築物の木造化・木質化は、新たな木材需要の拡大が見込まれる成長領域となっています。当社グループは、ウッドビルディングネットワークという概念のもと、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高めています。建築事業者様や設計事務所様等の機能を補完し、建築物の木造化・木質化の促進に努めることで、事業の拡大を図っていきます。

Point 国産材プレミアムパッケージの推進
ウッドビルディングネットワークの拡充



製材・プレカット事業の拡充【設備投資】

連結子会社であるウッドファースト株式会社は、徳島県にある製材工場において、徳島県産の木材を中心に、土台や柱、梁などを生産しています。国産木材の供給拡大に向けて、同工場の生産能力の拡大に向けた設備投資を計画しています。

また、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、加工した木材を邸別にパッキングして、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21万坪となっています。2024年3月期は、韓国の釜山新港のプレカット工場に設置していた横架材、羽柄材、合板、5軸加工機を国内に移設することで、生産能力を年間で約3.6万坪増強します。

そのほか、国産木材の供給拡大に向けて、設備投資を検討し、事業の拡充を図ります。

Point プレカット材年間**30万坪**供給体制の確立



ウッドファースト徳島製材工場（徳島県小松島市）



ナイスプレカット滋賀工場（滋賀県野洲市）

内外装木質化事業の推進【素材開発】

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®」や「Gywood®」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います。更に、プライベートブランド「ZENIYA®」において、国産無垢材によるインテリア商品などを積極的に開発するなど、内外装木質化に資する商品開発を進めてきました。

これを更に推し進め、ファブレスメーカーとして素材開発を推進していくため、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をより一層進めることで、国産木材の普及を図っていきます。



Point 脱プラ・木質化R&Dセンター設立
国産材木質化事業の強化



中期経営計画 成長牽引策

超・物流 環境配慮型商品の利用拡大

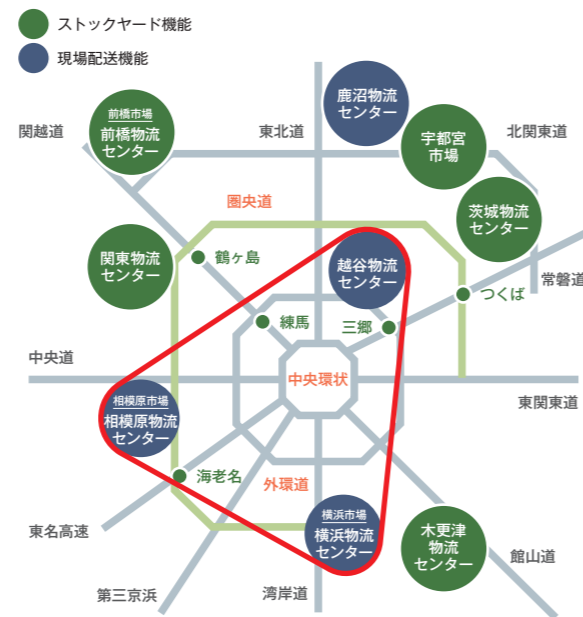
建築物の脱炭素化に資する商品やサービスの提供による二酸化炭素排出量の削減

首都圏物流機能再構築・CRE戦略の実行【設備投資・物流DX】

「2024年問題」をはじめ、物流業界が抱える様々な課題に対応していくため、当社グループでは、物流拠点の効率的な配置や機能の再構築を進めることにより、住宅や建築物の建設に必要な建築資材を、総合的かつ計画的に建築現場へ配送する機能の拡充を図っていきます。

2022年10月に2期工事が完了した関東物流センター（埼玉県越生町）は、首都圏物流におけるストックヤード機能の中核を担うDC（在庫型物流センター）と位置付け、木材製品など建築資材のピッキングやアッセンブル機能などにより、広域配送における優位性を確保していきます。

一方、越谷物流センター及び相模原物流センター、横浜物流センターの3拠点は、現場物流機能を担うTC（通過型物流センター）として位置付けており、DCと連携した効率的な物流の実現を図っていきます。特に、越谷物流センターは、交通の利便性が高いことから、CRE戦略を見据えた倉庫の複層化等の建て替え工事を計画しています。デジタル技術を活用した省人化、機械化など、いわゆる物流DXを導入することで機能強化を図るなど、有効的な活用方法を検討していきます。

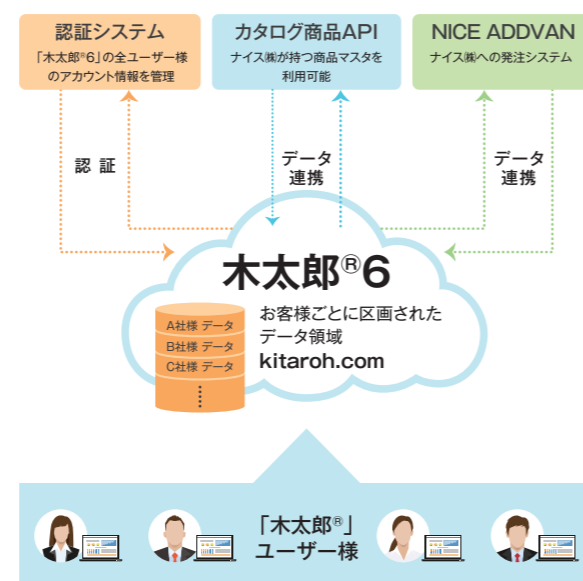


Point スtockヤード機能の充実
現場物流機能の強化

受発注プラットフォームの構築【DX】

当社グループは、住宅建材EDI「ナイスアドバン®」や販売店様向けの経営管理システム「木太郎®」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化を推進しています。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。

今後、スムーズなデジタル取引を実現できるよう利便性の拡充を図り、取引先様の円滑な業務遂行に向けて、サービスを更新していきます。



Point 住宅建材EDIの深化
NICE ADDVAN®
経営管理システムの浸透
木太郎®

エリアNo.1 耐震・省エネ住宅の促進と住宅ストックの活用

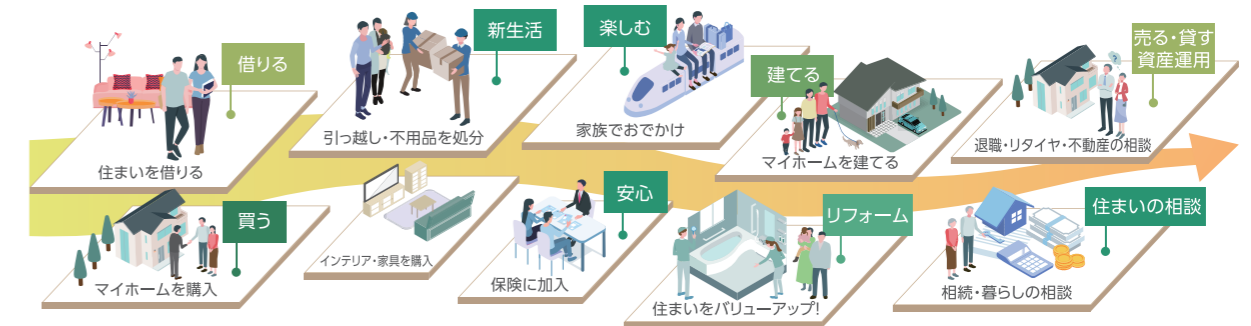
命を守る家づくりの推進と省エネ性能の強化による住まう方のQOLの向上

横浜を基盤とする住宅ストックサービスの拡充と既存住宅流通の強化

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、リナイス株式会社、YOUテレビ株式会社（接続世帯数29万世帯）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高め、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。

Point 1都7県※における
顧客生涯価値の最大化



※東京都、宮城県、新潟県、群馬県、栃木県、静岡県、愛知県、神奈川県

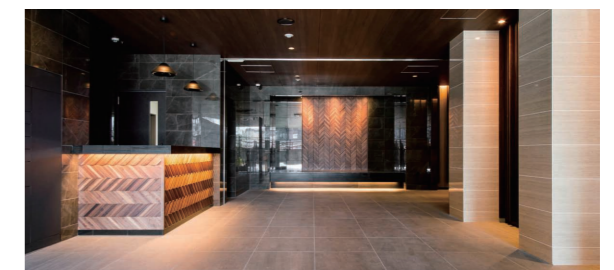
免震マンション供給No.1

当社グループは、「住まいは命を守るものでなければならぬ」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、宮城県における供給戸数ではナンバーワン®を獲得しています。

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。

※対象期間：1996年1月～2022年12月31日、データ資料：エム・アール・シー調べ（2023年4月11日時点）、宮城県は、DGコミュニケーションズ仙台支社調べ（2023年3月31日時点）

Point 共用部木質化の強化
ZEH-M Oriented 導入



中古住宅買取再販（中古マンションリノベーション）事業の拡充

新築マンションの価格が上昇し続けるなかで、内外装や設備をリノベーションした既存住宅（中古住宅）の需要が高まっています。当社グループでは、既存住宅を買い取ったうえで、設備などを一新するとともに、一部では内装の木質化を行うことで、より付加価値を高めたリノベーション住宅の販売を推進しています。今後、ストック基盤からの買い取りを強化していくことで、事業の拡充を図っていきます。

Point 既存住宅の流通拡充
中古マンションの付加価値創出

取締役メッセージ

建築資材事業



取締役
資材事業本部長

川路 泰三

2023年3月期の振り返りと今期の戦略

2023年3月期は、2022年3月期における急激な木材価格の高騰からの調整局面が続いたため、木材部門の利益率は低下したものの、全体としては堅調に推移し、建築資材セグメントとしては、「ウッドショック」の影響を受けた2022年3月期を除き、過去最高水準の営業利益となりました。

2024年3月期については、新たに策定した「中期経営計画2023」に基づき、建築資材事業では、「木材サプライチェーンの再構築」「住宅供給会社向け営業の強化」「非住宅建築物の強化」「オリジナル商品の開発」の四つを重点戦略として掲げています。木材サプライチェーンの再構築については、相場や欠品に左右されない、安定的な量と価格で国産木材を供給する仕組みを構築していきます。住宅供給会社向け営業の強化については、プレカット事業を切り口とした木造躯体と建材の製販一体営業を、非住宅建築物の強化については、ウッドビルディングネットワークを生かした、非住宅の木造化市場への取り組みを強化していきます。最後に、オリジナル商品の開発については、当社グループのオリジナル製品である「ObiRED®」や「Gywood®」をはじめとした、国産木材・木質内外装製品の開発を強化していきます。以上を通じて、事業の拡大を図っていきます。

中長期の展望

地球温暖化が深刻さを増し、カーボンニュートラルの達成が世界的な潮流となっています。日本においても、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、二酸化炭素をはじめとした温室効果ガスについて、2030年度に2013年度比46%の削減目標が掲げられています。特に、住宅・建築物が含まれる家庭部門は、同66%の削減と高い目標が掲げられており、早急な対応が求められています。

また、温室効果ガスの吸収源として、森林による吸収量を確保する目標が含まれています。木は、二酸化炭素を吸収して成長し、木材となった後も、住宅や建築物に利用し続ける限り炭素を貯蔵しています。国産木材を積極的に利用するとともに、再造林を促進し、森林資源の循環利用を促進することが、気候変動の緩和に向けて重要になっています。

こうした環境のなか、木材・住宅産業界は大きな変革を迫られています。住宅分野では、長期優良住宅基準等における省エネルギー対策等級のZEH相当水準への引き上げや、住宅性能表示制度における断熱等性能等級の上位等級の創設、2025年度以降に新築される全ての住宅・非住宅への省エネ基準適合義務化など、省エネ対策強化に向けた施策が段階的に講じられています。2030年には、

ZEH水準の性能がスタンダードになり、更に自治体レベルで太陽光発電システムの設置義務化も進んでいくと考えています。

木造化・木質化については、都市部を中心とした、非住宅建築物への積極的な利用に向けた法整備が進められています。木造化については、建築確認・検査におけるいわゆる「4号特例」が見直され、2025年を目標に、2階以上または延べ面積200㎡超の建築物については、構造等の審査の対象となる見込みです。

こうした社会構造の変化を機会と捉え、ZEHに関わる付加価値の高い環境配慮型商品の提供や、国産木材・木質商品の販売を強化し、社会に貢献していくことで、短期的な外部環境変化や需要変動に左右されない収益構造を構築していきたいと考えています。重点戦略として掲げた四つの取り組みを着実に推進し、更なる事業の拡大と環境課題解決への貢献を図っていきます。

そのための重要なファクターとなるのが、「人」です。人的資本経営の方針に基づき、研修等の学びの場を充実させることで、社員の成長を促し、そして、当社も成長していく、そのような経営の好循環を生み出すことで、持続的な成長を実現していきます。

建築資材事業



取締役
資材事業本部 副本部長

清水 利浩

2023年3月期の振り返りと今期の方針

2023年3月期は、建築資材セグメントでは、国産木材製品の安定調達と森林の循環利用に向けて原木の生産及び流通を開始するなど、木材の循環型サプライチェーンの構築に向けた取り組みを開始しました。また、脱炭素社会の実現に貢献するべく、工務店様やビルダー様のZEHの取り組みを一気通貫でサポートする「スマとく」の提案により、エネルギー関連商材の販売拡大を図ってきました。そのほか、工務店様やビルダー様の住まいづくりに関する業務をサポートする「ナイスサポートシステム®」の推進、全国7拠点における木材と木造建築に関する展示会「木フェス®」の開催、建築資材のプライベートブランド「ZENIYA®」やオリジナル木材製品の拡充などを推進しました。

また、建材・住宅設備機器のオンライン発注システム「ナイスアドバン®」や、販売店様向けに特化した経営管理システム「木太郎®」を活用した、建築資材流通のDX化にも注力しています。引き続き、当社のみならず、住宅設備機器メーカー様や木材・建材販売店様をはじめとした取引先の皆様の業務効率と生産性の向上に貢献していくことで、業績の向上を図っていきます。

2024年3月期の重点施策

国産の製材品や集成材の取扱量を拡大していくためには、相場や欠品に左右されず、一定水準の安定的な量と価格で供給できる仕組みをつくり上げていく必要があります。新たなサプライチェーンの構築が必要不可欠となっています。木材の循環型サプライチェーンの構築を通じて、原木事業者様や製材工場様との関係強化を図り、差別化した商品調達を実施していきます。更に、全国を網羅する流通プラットフォームを、木材のストックヤード及びアッセンブルヤードとして活用し、安定的に国産材を供給する体制を整えることで、川下である広域の住宅メーカー様、地場のビルダー様などに対して、安定価格で安定供給する機能を強化していきます。

また、住宅の構造躯体に利用される木材の9割以上がプレカットされているなか、構造材や羽柄材といった躯体材、内外装材に至るまで、多種多様な国産材を住宅一棟分セレクトし、パッケージ化した「国産材プレミアムパッケージ」を更に推進していきます。住宅供給会社のニーズに応じて、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ていきます。

更に、ファブレスメーカーとして「ObiRED®」や「Gywood®」をはじめとした当社独自の素材開発を強化し、建築物の内外装提案にとどまらず、家具やエクステリア材まで活用の幅を広げていくことで、国産材の利用拡大を目指していきます。

国産材の利用拡大に向けた情報発信についても、今期は強化していきます。2023年3月期では自社拠点で開催していた「木フェス®」について、今年8月には大阪市のハナミズキホール、9月には名古屋市の名古屋国産展示場において、規模を拡大して開催しました。更に11月30日、12月1日の2日間、横浜市のパシフィコ横浜において、「木と暮らしの博覧会」を開催します。大規模な展示会の開催は、コロナ禍前の2019年2月以来、約5年ぶりの開催となります。国産木材を中心とした「木」に関する製品・技術・情報を体感しながら学んでいただくとともに、国内の有力な建材・住宅設備機器メーカー様により、環境及び健康に配慮した最新設備を一挙に紹介していただくことで、事業機会の拡大を図ります。

今後、中期経営計画の諸施策を着実に実行していくことで、更なる収益拡大を目指していきます。

取締役メッセージ

住宅事業

取締役
住宅事業本部長

原口 洋一

2023年3月期の振り返りと今期の戦略

2023年3月期は、住宅ストックの活用と既存住宅流通に関わる事業等の強化・拡大を図るとともに、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注力しました。マンション分譲事業については、3棟の免震マンションを全戸売上計上、一戸建住宅事業については、売上計上戸数及び売上高が減少したものの、当社が競争優位性を発揮できるエリアに特化したことで、利益水準は回復しました。また、既存住宅流通事業、中古マンションリノベーション事業が堅調に推移したことで、増収増益を達成しました。

2024年3月期については、新たな中期経営計画に基づき、商品別営業体制からエリア別営業体制への移行、中古マンションリノベーション事業の拡充、お客様に選ばれる商品づくりの推進、国産木材による住宅の木造化・木質化の推進、販売用不動産の仕入れ強化、以上五つの重点戦略を掲げています。特に、エリア別営業体制への移行については、従来のマンション、一戸建住宅といった商品ごとに事業を展開していくのではなく、当社が基盤を有するエリアにおけるマーケットニーズに従ってポートフォリオを組み替え、エリアごとの事業展開を構築していくことで、事業の拡大を図っていきます。

中長期の展望

地球温暖化に伴う異常気象が多発しています。気候変動を緩和するため、脱炭素社会に向けた動きが、各国で活発化しています。更に、日本においては、超少子高齢社会に突入し、2050年代には人口が1億人を割り込むと予測されており、それに伴い、新設住宅着工戸数についても2040年には50万戸にまで減少するといった予測もあります。社会の構造変化に伴い、住宅業界では、空き地・空き家の増加や、マンションの高経年化などが社会問題として顕在化しています。更に、地震大国である日本では、いつか来る大地震に備えることは、重要な課題であり続けています。

こうした社会課題に対応していくため、各自治体では、新たな都市の形として、コンパクトシティとスマートシティに向けた取り組みが開始されています。行政サービスや医療、福祉、商業といった都市機能の集約化や、ICT等の新技術による環境やエネルギー問題の解決により、魅力ある街づくりの形成、労働力となる若年層や子育て世代の移入などが目指されています。また、政府においては、地球温暖化対策として、ZEHを力強く推進しているほか、国内の森林資源の循環利用による森林による温室効果ガスの吸収量の増加と、木材による都市部の炭素貯蔵量の増加が目指されています。

そのようななか、私たち住宅事業者には、将来を担う子供たちの世代や、高齢者のために、安全・安心な街づくり、

住まいづくりに貢献していくことが求められており、課題解決に向けた様々なビジネスチャンスが生まれています。当社グループでは、マンションは地震に強い免震構造、一戸建住宅は耐震性・耐久性・省エネにこだわることで、安全・安心かつ快適で、環境性能に優れた良質な住まいを、エリア特性に合わせて供給しています。これにより、事業の拡大を図るとともに、社会課題の解決に取り組んでいきます。

一方で、人口減少社会において、中長期にわたり持続的に成長していくためには、従来のような新築重視の事業構造からポートフォリオの最適化を図り、良質な住宅の供給によりストックの更新を図りながら、ストックビジネスの比重を高めていく必要があります。その核となるのが、「ナイス住まいの情報館」です。2024年3月期は、住まいの購入・売却・賃貸だけでなく、投資やリフォーム、法人用大型物件の仲介まで対応するべく組織改編を実施し、機能の集約化を図りました。これにより、当社グループがこれまで供給してきた約72,000戸の住まいのお客様に対して、生涯にわたりソリューションを提供できる体制を整えていきます。

更に、行政機関等とも連携を図り、教育施設や高齢者施設の建設といった地域再開発に貢献するなど、地域に密着した新たなフロービジネスを展開していくことで、事業の持続的な成長を図っていきます。

管理部門

取締役
管理本部長

津戸 裕徳

2023年3月期の振り返り

2023年3月期の連結経営成績は、売上高2,363億29百万円、営業利益52億92百万円、経常利益49億49百万円、親会社株主に帰属する当期純利益37億80百万円となりました(65ページ参照)。

連結キャッシュ・フローは、営業活動による現金及び現金同等物(以下、資金)が129億56百万円増加し、6期連続のプラスとなりました。2022年3月期に計上した売上に係る売掛金を回収したことが大きな要因です。投資活動による資金は、関東物流センター等の設備投資を主な要因として23億44百万円の減少、財務活動による資金は、主に借入金の返済と配当金の支払いにより59億77百万円減少、以上の結果、資金が43億41百万円増加しています。営業活動で得た資金を設備投資や借入金の返済に使用しました。

連結財政状態は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により自己資本が増加、借入金が増減したこと、D/Eレシオは0.97倍、自己資本比率は30.6%となりました。また、ROE(自己資本利益率)は8.1%と、株式市場における評価水準と言われる8%を超え、一定の水準を満たせたと考えています。

中長期の展望

企業価値の向上に向けて、人的資本投資や設備投資、DX投資、M&Aなどの「成長投資」、「財務体質の健全化」、「株主様への還元」、この三つのバランスを追求していくことが重要だと考えています。これを踏まえ、新たに策定した「中期経営計画2023」では、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%以上を目標として掲げています。本経営指標では、ROEは株主資本コストを注視し、ROIC(投下資本利益率)はWACC(加重平均資本コスト)をベースとしたハードルレートを設定し、資本コストを意識しています。また、配当性向については、今後の成長と競争力強化のための資金需要を勘案しつつ、株主の皆様への配当を安定的かつ継続的に行うことを基本方針とし、2026年3月期の連結配当性向については、20%以上を目標としました。

サステナビリティの推進について、「主体的風土の確立」「社会的使命の達成」をテーマに、人的資本経営と環境経営を推進していくことを宣言しました。人的資本経営に向けては、2022年4月に社員の「働きやすさ」と「働きがい」を高めるべく人事制度を刷新し、育児や介護、病気治療と仕事の両立をはじめとした働き方の多様化への対応を図るなど、多様な人材が、その能力や強みを十二分に発揮できる職場環境づくりに取り組んでいます。現状においては、女性の管理職への登用に課題が

あると認識していますが、こうした制度面の改革に加えて、新卒やキャリア採用において一定以上の女性採用比率を維持するとともに、社員一人ひとりに合わせたキャリア開発を推進し、性別やライフステージにかかわらず活躍できる組織づくりに取り組むことで、中期的な成果につながるものと考えています。そのほか、社員が安心して長く働ける、また、長く働きたいと思えるような会社づくりのため、55歳役職定年制を廃止するとともに、60歳以上の定年後継続雇用社員の処遇改善を実施しました。

更に、今年10月には、社員とその家族のこころとからだの健康づくりを推進していくこととして、「健康経営宣言」を公表しました。今後、社員の健康を経営的な視点で捉え、労働時間の適正化やワークライフバランスの向上を図るとともに、様々な健康課題の解決や健康リテラシーの向上、健康維持・増進に努めていくことで、生産性とエンゲージメントの向上につなげていきます。

環境経営に向けては、2026年の自社排出量のカーボンニュートラルを達成するとともに、長期的には2050年に取引先様を含めたバリューチェーン全体でカーボンニュートラルを達成することを、到達目標として掲げました。

これらの目標については、新たに設置したサステナビリティ委員会を通じて積極的に取り組み、具現化に導いていきます。

特集 ①

行政機関と連携し、国産木材の利用拡大を推進

農林水産省 グループ6社と農林水産省が「国産材の利用拡大に関する建築物木材利用促進協定」を締結

ナイス株式会社及びウッドファースト株式会社、ナイスプレカット株式会社、ナイスユニテック株式会社、菊池建設株式会社、YOUテレビ株式会社は今年5月9日、農林水産省と「国産材の利用拡大に関する建築物木材利用促進協定」を締結しました。

同協定は、「都市(まち)の木造化推進法」の成立に伴い創設された「建築物木材利用促進協定」制度に基づくものです。当社グループは、木造住宅・建築物のサプライチェーンにおける全国規模のネットワークを生かし、建築物への国産木材の積極的な利用の推進を通じて、国産木材の取扱い量を2028年3月期末までに65万5,000㎡にまで拡大することを宣言しました。

ナイスグループ(6社)の国産木材取り扱い実績及び目標

	2023年3月期 実績	2028年3月期 目標
国産木材取扱い量	40万㎡	65万5千㎡
炭素固定量(二酸化炭素換算)	24万2千t-CO ₂	39万6千t-CO ₂
世帯当たり年間二酸化炭素排出量での換算値	8万4千世帯	13万7千世帯

ナイスグループ各社の取り組み

会社名	取り組みの内容
ナイス株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 木材流通事業者として、他の建設事業者及び建築事業主が手掛ける建築物へ積極的に国産材(JAS製品含む)を供給する。 ● 建築または発注する建築物へ積極的に国産材(JAS製品含む)を活用する。 ● 設計及び施工事業者に対する国産材利用に関する情報発信、並びに国産材利用の意義等に関する普及啓発を推進する。 ● 合法伐採木材等の流通及び利用の促進に関する法律(以下、クリーンウッド法)に規定する合法伐採木材等の利用に努める。
ウッドファースト株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 製材事業者として、他の建設事業者及び建築事業主が手掛ける建築物へ積極的に国産材(JAS製品含む)を供給するとともに、利用量に対する適切な再造林を推進する。 ● クリーンウッド法に規定する合法伐採木材等の利用に努める。
ナイスプレカット株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ● プレカット事業者として、他の建設事業者及び建築事業主が手掛ける建築物へ積極的に国産材(JAS製品含む)を供給する。 ● クリーンウッド法に規定する合法伐採木材等の利用に努める。
ナイスユニテック株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設事業者として、建築物へ積極的に国産材(JAS製品含む)を活用する。 ● クリーンウッド法に規定する合法伐採木材等の利用に努める。
菊池建設株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設事業者として、建築物へ積極的に国産材(JAS製品含む)を活用する。 ● クリーンウッド法に規定する合法伐採木材等の利用に努める。
YOUテレビ株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 一般放送事業者として、国産材利用に関する一般向けの情報発信、並びに国産材利用の意義等に関する普及啓発を推進する。

宮崎県

ナイス株式会社が「宮崎県産材の利用促進に関する連携協定」を締結

ナイス株式会社は今年7月28日、宮崎県と「宮崎県産材の利用促進に関する連携協定」を締結しました。本協定は、宮崎県と当社が連携・協力し、2050年カーボンニュートラルの実現やSDGsの達成、森林資源の循環利用等に貢献するため、県産材の利用を促進することを目的としたものです。

当社は、宮崎県産の飢肥杉(おびすぎ)の大径材の赤身部分のみを使用したオリジナル木材製品「ObiRED®」を開発、建築物等への利用を積極的に推進するなど、宮崎県産材の需要拡大に取り組んでいます。

本協定の締結により、杉生産量が日本一を誇る宮崎県と更なる連携・協力を図り、県産材の積極的な利用の推進、適切な再造林の推進等を通じて、地球温暖化対策として重要な役割を担う森林資源の循環利用に貢献していきます。

連携・協力事項

1. 宮崎県内や都市部への県産材の需要拡大及び普及・PR
2. 戸建て住宅・非住宅建築分野及び非建築分野への県産材の利用促進
3. 宮崎県木材利用技術センターと連携した県産材を活用した製品開発
4. 県産材製品の輸出促進
5. 花粉の少ない苗木を活用した再造林の推進



ObiRED®の施工事例(ウッドデッキ)

京都市

ナイス株式会社と菊池建設株式会社が、京都市や株式会社内田洋行らと「建築物等における北山杉の利用促進協定」を締結

ナイス株式会社と菊池建設株式会社は2022年8月、京都市をはじめとする5者と、北山杉の利用促進構想の達成に向けて相互に情報や意見の交換に努め、緊密な相互連携と協働による活動を推進することを目的に、「建築物等における北山杉の利用促進協定」を締結しました。

北山杉の利用促進構想とは、建築事業等において北山杉を積極的に活用することで、北山林業に関する技術や文化の継承並びに地域振興の推進、2050年カーボンニュートラルの実現等に貢献するとともに、合法に伐採された北山杉の利用により、北山林業における持続可能な森林経営の推進、森林の公益的機能の発揮、SDGsの達成等に貢献していくものです。

当社グループは今後、北山杉の利用促進と新用途開発及び新製品開発のほか、北山杉の供給体制の構築を支援するなど、北山杉の保全に努めていきます。

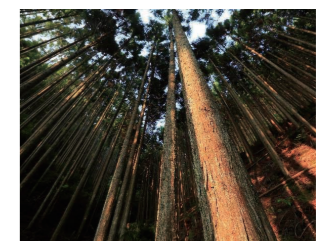
協定締結者

京都市、株式会社内田洋行、三井住友信託銀行株式会社
京都北山丸太生産協同組合、京北銘木生産協同組合
ナイス株式会社、菊池建設株式会社

「北山杉」とは

北山杉の起源は、約600年前の室町時代に現在の京都市北区中川地区周辺で植林が開始されたという説があり、千利休による「茶の湯文化」を支える茶室や数寄屋の建築用材として広く用いられました。

当社は、2012年に約50ヘクタールの社有林「ナイス京都北山の森」を取得、北山杉の天然紋り丸太や磨き丸太を産出するなど、森林資源の活用と価値の向上を図っています。

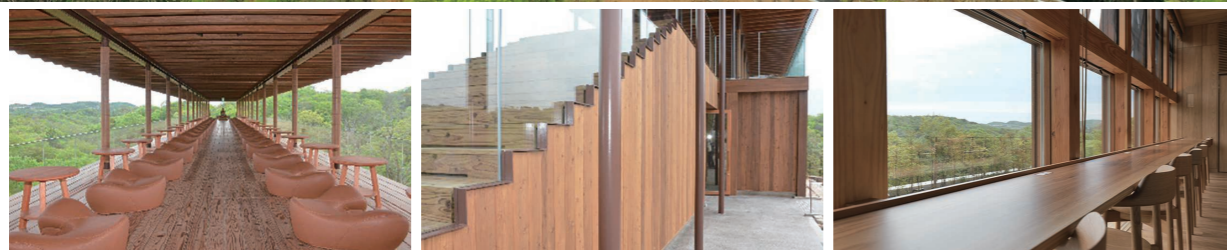


社有林「ナイス京都北山の森」

特集 ②

ウッドデザイン賞2022で林野庁長官賞を受賞

「ウッドデザイン賞」は、木の良さや価値を再発見できる製品や取り組みについて、特に優れたものを表彰する顕彰制度です。ナイスグループは「ウッドデザイン賞2022」において、林野庁長官賞を受賞しました。



林野庁長官賞 禅坊 靖寧

株式会社坂茂建築設計、株式会社パソナグループ、前田建設工業株式会社、ナイス株式会社

淡路島（兵庫県）で建築された、“空中で座禅を組む”という新しい体験をテーマに、四季折々の景色、澄んだ空気、雄大な緑、夜空に輝く星を堪能できる座禅リトリート&レストラン。当社グループは、オリジナルの国産材製品である「ObiRED®」や「Gywood®」をはじめ、国産木材30㎡を納材しました。



大径木高耐久赤身材
「ObiRED®」



詳細は



表層圧密テクノロジー
「Gywood®」



詳細は

「ObiRED®」は、宮崎県産の飫肥杉（おびすぎ）の大径材の赤身部分のみを採用するとともに、高い審査基準の製材と独自の乾燥技術により、優れた防腐・防蟻性能を発揮する、当社オリジナルの木材製品です。エクステリア材として優れ、デッキやフェンス、サイディングなどに幅広く採用されています。

本施設では、デッキへと続く階段横の外壁や、1階部分を覆う窓枠の格子などに採用されているほか、建物を支える鉄骨の化粧材としても取り入れられており、建物全体の木質感を高めています。

「Gywood®」は、一般的に柔らかいとされる針葉樹の表層部を特に圧縮し、密度を高めることで、軽さや衝撃吸収性といった針葉樹本来の特性を生かしつつ、硬さや強度を向上させた、当社オリジナルの新素材です。フローリングなどの内装材やテーブルなどの家具材に採用されています。

本施設を象徴する全長100mに及ぶウッドデッキには、「ObiRED®」に「Gywood®」による表層圧密加工を施すことで、耐久性と耐傷性を向上させた床材が採用されており、裸足で歩くことで木の優しさを感じることができます。また、レストランのテーブルや宿泊部屋の棚板など、内装の造作材としても多く採用されており、空間に彩りを与えています。



過去の受賞歴 累計32点受賞

主な林野庁長官賞受賞作品

2017年 木と住まいの大博覧会

ナイス株式会社、一般社団法人木と住まい研究協会、一般財団法人木構造建築研究所



木を活用した住宅や建築物、暮らしに関する最新情報や多彩な提案を、幅広い分野の事業者や団体、自治体、学術機関などが連携して発信する木材総合展示会

2018年 表層圧密Gywood®シリーズ

ナイス株式会社



スギなどの針葉樹の表層部を特に高密度化することで、素材の硬さや強度を向上させた無垢の新素材

その他の受賞作品

2015年

住まいの耐震博覧会

- パワーホーム・フェニーチェホーム
- 価値を生み出す木材流通
- パワービルド工法
- 森でつながる家 ナイスパワーホーム豊田プレミアム ほか

2016年

- 飫肥杉赤身デッキ材
- 森香 ほか

2017年

木と住まいの大博覧会

- 現代数奇屋の住まい 松戸展示場モデル ほか

2018年

全国47都道府県から森林認証材の供給体制確立

- 表層圧密Gywood®シリーズ
- 安永寺本堂新築工事
- 豊田市産材を用いた市営住宅の建設



2019年

- 日本文化の川上から川下まで。見て触れて体験して、国産材の利用を促進する一体的な木育活動。
- 銚子駅

2020年

- 木の魅力を幅広く発信するTVプログラム「新素適音楽館」
- 木質構造用 高遮音床システム「SQサイレンス50」
- ObiRED® (飫肥杉赤身外構材)



2021年

- WEB展示会「木フェス®」
- ウッドファイバーLD-B (木質繊維断熱材)

2022年

禅坊 靖寧

- 「WoWood®」/木への『ときめき』で幸せを感じ、暮らしに彩りを添える空間提案〜人と木と、ときめきをもっと。〜
- 国産材プレミアムパッケージ
- 洋光台南第一住宅集会所・管理事務所
- S WOOD BEAM MORE
- 鈴木土建株式会社 本社社屋