平成 24 年５月 11 日

各　　位

会 社 名　すてきナイスグループ株式会社
代表者名　取 締 役 社 長　　日　暮　　清
（コード番号 8089　東証一部）
問合せ先　取　　締　　役　　大　野　　弘
（TEL　045 － 521 － 6111）

# グループ中期経営計画の策定について

このたび、当社はグループ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

住宅関連業界を取り巻く国内の市場環境は、人口や世帯数の減少等を背景として、新築需要を中心に各地で市場規模が縮小傾向にあり、新設住宅着工戸数は年間 80 万戸台が定着しつつあります。しかしながら、日本の国土全域において地震の活動期に入ったと言われ、震災被災地の住宅復興はもとより、大地震の発生を想定した住宅の耐震化や立地・地盤等を考慮した住み替え等、住宅関連の地震対策が急務であるうえ、政府が消費税率の段階的な引き上げ策を推し進めていることなどにより、平成 27 年までは新築・リフォーム市場はともに順調に推移すると思われます。一方、平成 27 年以降は、リフォーム市場の拡大は依然として期待できるものの、新築市場は現状よりも縮小すると見られております。

当社グループは、平成 13 年より「住まいの構造改革」をテーマに、昭和 56 年以前の旧耐震基準で建てられた木造住宅の耐震化（建て替え・耐震改修）の必要性を他に先駆けて提言し、その普及・浸透に尽力するとともに、耐震性の高い安全・安心な住まいづくりを徹底的に追求し、旧耐震基準の認知がすすむにつれ、当社グループの事業方針等に対する評価も高まっております。

東日本大震災の影響で住宅の安全・安心に対する価値観が大きく転換するなか、当社グループとしては「地震に強い住まいづくり」の分野において先行する強みを最大限に生かすとともに、激変する市場環境に適応すべく、事業ポートフォリオの見直しおよび収益事業の構築等を図り、着実な成長を遂げることを目的に、平成 24 年度を初年度とするグループ中期経営計画（平成 24 年４月～平成 27 年３月）を策定いたしました。

２.名称

グループ中期経営計画　「ＦＥＮＩＣＥ　：　ナイス　パワーアップ　計画」

※「ＦＥＮＩＣＥ」(フェニーチェ)とはイタリア語でフェニックスの意味であります。東日本大震災で被災された皆様の住宅の復興（応急仮設住宅の建設、被災住宅の改修、復興応援型住宅「フェニーチェホーム」の提案など）を通じて、東北の皆様に貢献するとともに、当社グループ自体が本計画を通じてフェニックスのごとく確固たる経営・事業基盤へと再構築し、パワーアップを図ることを目指しております。

３.基本方針

本計画は平成 27 年３月期に向けて、当社グループにおける既存のコア事業である住宅資材事業と不動産事業について、耐震をはじめ、断熱、エネルギー関連等、成長可能分野を取り込んで、より一層足腰の強い事業体制を確立するとともに、両事業のシナジーによって当社グループが独自に開発した付加価値の高い「パワーホーム～ Super High Quality & Good Price ～」の供給の拡大により、新設住宅着工戸数の減少等に左右されることなく、お客様に広く選ばれる「ナイスブランド」と、経営および事業基盤を再構築することで企業価値の向上を図るものであります。

４.定量目標

| | 平成 24 年３月期（実績） | 平成 27 年３月期（計画） |
|---|---|---|
| 売　　上　　高 | 2,416 億円 | 2,600 億円 |
| 営　業　利　益 | 33.5 億円 | 37 億円 |
| 経　常　利　益 | 23.3 億円 | 26 億円 |
| 当　期　純　利　益 | 10.6 億円 | 14 億円 |

| | | |
|---|---|---|
| 自 己 資 本 比 率 | 22.8% | 28.1% |
| １株当たり当期純利益 | 10.99 円 | 14.51 円 |
| 連結Ｄ／Ｅレシオ | 1.9 倍 | 1.2 倍 |

５.目標達成のための具体的戦略

１)住宅資材事業の重点戦略

・全国各地において、取引先の販売店様・工務店様と一体となって優良な住宅を供給するグループを形成し、長期優良住宅等の商品開発・提案を行うとともに、当社グループの資材調達・流通ネットワークおよび建築現場へのトータル物流体制など、グループの経営資源を最大限に生かした事業体制を構築する。

・主力取引先に対し、既存の通常取引に加え、個々の事業ニーズに応じてリフォーム強化、注文住宅事業の強化、販路の拡大など、ビジネスモデルの革新や新たな事業戦略の提案等を推進することにより、さらなる関係強化を図る。

・既存木造住宅の耐震化の推進に一層注力し、全国主要都市における「住まいの耐震博覧会」をはじめ、ＮＰＯ住まいの構造改革推進協会の耐震技術認定者による耐震診断・耐震改修の推進、耐震性の高い住宅工法を提案する躯体事業の強化等、取引先と一体となってこれらの需要創出に努める。

・省エネルギー・創エネルギー・蓄エネルギーなどの住宅ニーズに対応し、太陽光発電システムなどエコ・エネルギー関連商材の拡販および施工体制を確立することに加え、スマートハウスの提案など新たな商品分野への対応を積極的に推進する。

・住宅における木材利用促進と、非住宅木造建築物等に対する積極的な国産材の利用提案などを通じて、木材取扱量の増大および収益力の強化を図る。

２)不動産事業の重点戦略

・マンション・一戸建住宅とも、構造面において安全・安心であり、かつ品質・性能を重視した商品の企画・開発・供給をより一層推進し、国内において最もコストパフォーマンスが高く、安全・安心な住まいとしてお客様に信頼される商品および「ナイスブランド」を確立するとともに、安定的かつ効率的な販売体制を構築する。

・当社グループの既設マンションおよび一戸建住宅のストック等を有効に生かすべく事業の深耕を図るうえ、お客様の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型の住宅サービス拠点「ナイス住まいの情報館」の展開等に事業のウエートを移すことにより、景気変動等に大きく左右されない安定収益体制を構築する。

３)「パワーホーム」事業の確立と販売強化

・高品質・高性能にして省施工により低価格を実現した一戸建住宅「パワーホーム」を通じ、資材から住宅供給まで一貫して行う事業体制を構築するとともに、販売強化と取り扱い棟数の増大を図る。また、復興応援型住宅「フェニーチェホーム」の販売に注力し、地元企業との合弁会社による供給と合わせ、東北地方における住宅の復興に貢献する。

・資材の購買・調達・加工や個別の建築現場への物流など、当社グループの強みを最大限に生かしてより一層の事業の合理化・効率化を追求し、収益力の向上を目指す。

４)海外事業の推進

・平成 27 年以降に予測される国内の新築住宅市場の縮小をにらみ、木造住宅に対するニーズが高まりつつある東アジアおよびヨーロッパ等、海外の住宅市場に対するマーケティングの強化を図るとともに、事業化を推進する。

以上