

## 参考) 前期 M&A事例の検証 (セレックスホールディングス株式会社 株式取得後の実績)

### 2024年8月 セレックスホールディングス株式会社の株式を取得



2025年4月～9月までの業績報告

- 売上高 90.0億円
- 営業利益 4.0億円
- 経常利益 4.4億円



のれん償却額以上の営業利益を計上

➡ 今後、サッシ販売等におけるナイス株式会社 建築資材事業とのシナジーを推進

### 3. 資本市場との対話／TOPメッセージ

# 資本市場との対話について 1/2（投資家との主な対話について）

テーマ	主要な質問	回答のポイント
1. 事業概要・収益構造	建築資材・住宅両事業の関係性、 またそれぞれの事業の強みと商流	<p>当社は、BtoBの建築資材事業の流通と、BtoCの住宅事業（マンション、一戸建住宅、不動産仲介等）を複合的に展開しており、個々の事業には競合がいるものの、同じ組み合わせで事業展開している企業は見当たらず、これが最大のユニークさと競争優位性です。</p> <p>建築資材事業の最大の強みは約4600社を超える仕入先メーカー様と、約4000社を超える販売先とのネットワークと安定供給力にあります。住宅事業（BtoC）でエンドユーザーと直接触れ合うことで、住宅購入トレンドや購買層、総額などの最新知見をいち早く察知でき、この知見を資材流通事業の取引先である工務店やビルダーにフィードバックし、流行の住宅づくりに最適な材料をご提案できます。</p>
2. 成長戦略・注力事業	<p>①今後、インパクトが大きい成長ドライバー、注力している事業とその収益性</p> <p>②中期経営計画2023の目標遅延要因</p>	<p>①成長ドライバーとして7つの領域を掲げていますが、建築資材事業においては、国産木材やエネルギー関連商品の供給、非住宅木造建築、物流等に注力します。住宅事業では、中古マンション買取再販事業が、資金回転が速くインパクトが大きい成長ドライバーと認識しています。また、賃貸管理事業、マンション管理事業は安定的で収益性が非常に高く注力したいと考えています。</p> <p>②中期経営計画2023の目標遅延は、木材価格の想定外の動き（ウッドショック）や、システム開発のプロジェクト見直しの影響が大きいと考えており、本年5月に改めて『中期経営計画Road to 2030』を開示いたしました。</p>
3. 業績・市況 ・リスク管理	<p>①木材市況の不安定さへの対応、 資材事業の利益率低下要因</p> <p>②不動産の仕入れ/在庫リスク管理、 仕掛販売用不動産の水準</p>	<p>①木材市況の不安定さに対し、為替の影響を受けにくい国産材の取り扱いを強化しています。利益率低下は、輸入材相場の軟調、M&amp;Aのれん償却、物流費増加が影響。</p> <p>②新築マンション供給は売上比率と戸数をコントロールし、リスクを回避しています。仕掛販売用不動産は、過去ピーク時と比較し、中計通り順調に進捗。在庫リスクは、早期販売により新築マンションの完成在庫はゼロとなっており、適切に管理できていると考えています。</p>

## 資本市場との対話について 2/2（投資家との主な対話について）

テーマ	主要な質問	回答のポイント
4. 資本政策・株主還元	①株主還元の方針 ②利益率改善に向けた課題	①累進配当を導入し、毎期7円増配を目指し2030年3月期に100円配当を計画。また、2024年より株主優待制度を導入し、保有株数・期間に応じてクオカードを進呈しています。 ②輸入材相場の軟調、M&Aのれん償却、物流費増加が利益率を圧迫しており、これに対し、為替の影響を受けにくい国産材の取り扱い等を強化中です。
5. PBR改善	PBRが1.0倍を下回っている。 その要因の分析と今後の対策。	①IR活動の強化による対話深化：当社の”ユニークだが分かりづらい事業構造”（コングロマリット・ディスカウントの可能性）が少なからず影響しているのではないかと認識しています。IR活動の強化を通じて、市場との対話を深め、事業理解を促します。 ②収益構造の安定化：期末（第4四半期）に新築物件の引渡しが集中することで、中間期の営業利益が出にくい傾向があり、収益への期待感や安心感を損なっていました。今後は引渡し時期の平準化を進め、安定的に収益が上がる体制を確保します。 ③収益性向上と資本効率の改善：収益性の拡大が不可欠であり、現在の中期経営計画を確実に実行します。資本コストを考慮した経営を行い、企業価値の向上を図ります。 ④株主還元の実行：株価への影響も大きい株主還元方針を確実に実行します。累進配当を打ち出し、中期経営計画期間中（2030年まで）は毎期7円の増配を目指し、2030年には配当金100円を計画しています。
6. ESG・環境貢献	森林を多数保有することによる優位性と 環境貢献度	循環型サプライチェーンを自社グループ内で構築できている点が強みです。徳島県・香川県などと「建築物木材利用促進協定」を締結し、自治体連携において信頼を構築。全国2,428ヘクタールの社有林を通じて、年間約11,000トンのCO2を吸収し、カーボンマイナスの状態を2期連続で維持しています。

# すべてのステークホルダーの皆さまへ

## 「成長と進化」で 更なる企業価値の向上に努めてまいります

著しい環境変化と、それに伴う社会課題が山積する現在において、ステークホルダーの皆様からの信頼に応え続けながら、社会課題の解決に取り組み、価値を共創していける企業こそが、持続的な成長により進化を遂げることができると考えています。

そのためにも、当社の競争優位性の源泉である木材の利活用をはじめ、前述の取り組みを通じて「成長と進化」を遂げるべく、社長として全力で取り組んでまいります。また、事業の方針や進捗、サステナビリティの取り組みなど、様々な情報発信とともに、ステークホルダーの皆様との対話を強化してまいります。

当社グループは、企業理念である「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」に基づき、住まいと暮らしの領域を通じた事業活動を通じて、すべての人びとのあふれる笑顔を創り出してまいります。そして、2050年の創立100周年、更にその先の未来に向けて、持続的な成長を図り、企業価値の向上を目指してまいります。ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長 津戸 裕徳



### チャレンジング

プロとして自己研鑽を忘れず  
主体性を持って仕事に取り組み  
失敗を恐れず挑戦していく

### 誠実

お客様と真摯に向き合い  
全てのステークホルダーから  
信頼される  
木の、暮らしの  
プロフェSSIONAL

### 親しみやすい

常にお客様に寄り添い  
素材としての木と  
人々の暮らしを支える  
ファーストコールカンパニー

### すこやかな

人として、会社として  
健全であり、皆様の豊かな  
暮らしを実現し  
持続可能な社会に貢献する

### あたたかい

お客様を、ステークホルダーを、  
そして社会全体を明るく照らす  
笑顔があふれる会社

お客様に信頼される  
誠実で積極的な仕事への姿勢と  
周囲を明るく照らす  
あたたかさを持った組織に



# 木を知り、 暮らしを支える。

木のそばに人がいて、  
休むという字になるように。  
木と人の安らぎは、切り離せないのかもしれない。  
だからNICEはずっと木と人の間にいる。

まっすぐであること。

生命を守りぬく強さを持つこと。  
それ以上の優しさで包むこと。  
建築資材会社として木に学んできたそれらの思いを、  
住宅会社として住まいづくりに活かしながら、  
安らぎのある暮らしを支えてきた。  
だから、暮らす人の「ああ、ほっとする」と笑う顔が、  
何よりもうれしい。

NICEは、これからも、木を育て、木と育っていく。  
この国の暮らしを支える大樹になることを目指して。  
その木の下で、木漏れ日のなかで、  
人々が人生を楽しむ姿を思い描きながら。



**NICE ナイス株式会社**

彩りある未来を、樹とともに

**Nice ナイス**

**[お問合せ] 管理本部 IR部**

tel : 045(521)6111   mail : [ir@nice.co.jp](mailto:ir@nice.co.jp)