



住友林業



光吉 敏郎 氏

住友林業
代表取締役社長

光吉 敏郎（みつよし・としろう）氏：1985年早稲田大学教育学部英語英文学科卒、住友林業入社。木材営業本部外材部、シアトル出張所、ニュージーランド駐在、海外事業本部海外開発部長、海外事業本部長を歴任。2014年取締役常務執行役員。住友林業ホームテック代表取締役社長、住友林業住宅・建築事業本部長を経て、20年より現職

写真＝大槻 純一

森林の循環を海外へ拡大

ウッドサイクルで建築廃材や間伐材を活用したバイオマス発電にも注力する。林業全体の活性化を図るため、DX推進、企業の後継者支援、他社との協業も進める。

——2022年に策定した長期ビジョン「Mission TREEING 2030」が25年からPhase2に入りました。Phase1の振り返りをお聞かせください。

光吉 長期ビジョンでは、事業活動の中で環境的、社会的、経済的の3つの価値を柱としています。経済的価値は24年度に過去最高の売り上げ、最高益を達成しました。環境的価値は、持続的な森林経営を国内外

で行い、生産された木材で高品質な製品や建材を製造・流通し、木造建築を促進する「WOOD CYCLE（ウッドサイクル）」を推進してきました。製造過程や建築現場で出てくる建築廃材、森林経営で出る残材、間伐材を使って、再生可能エネルギー事業として取り組んできたバイオマス発電事業についても拡張させています。

さらにバイオマスを利用したエタノールから製造する持続可能な航空燃料（SAF）や、プラスチックごみが環境問題になる中、木質材料から作ったバイオプラスチックにも取り組むなど、バイオリファイナリーを強化しています。

——ウッドサイクルで新しい取り組みがありますか。

光吉 森林の若返りを図ってCO₂

の吸収量を増やすのが課題ですが、一方で世界の森林面積は減少に歯止めがかからない状況です。自社のCO₂排出の削減を目指すエネルギー、リース、運輸といった日本企業から合わせて約600億円の出資をいただき、米国、カナダ、中米で森林資産を取得しています。

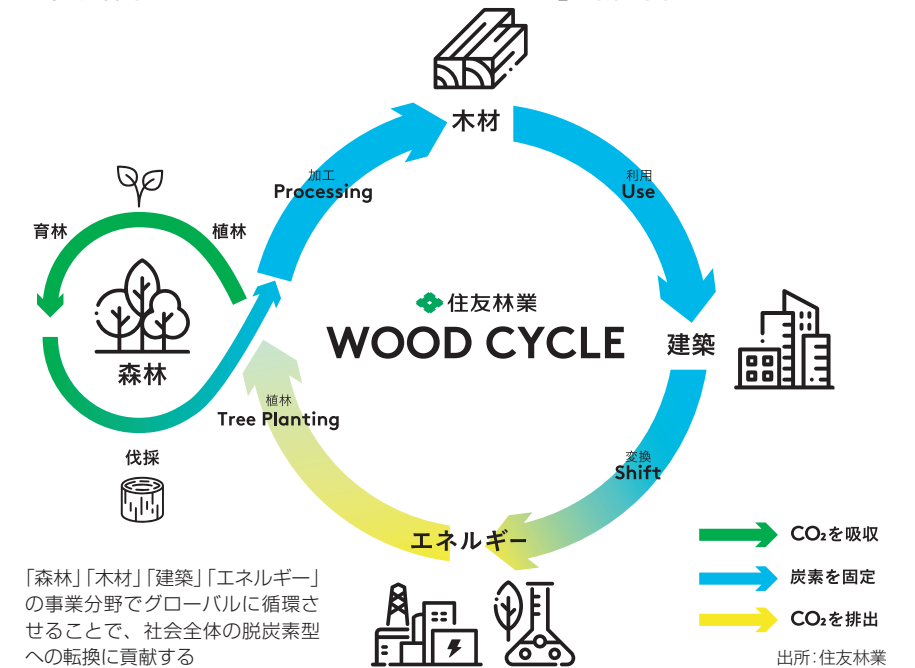
従来、森林ファンドは木材を伐採して販売した収益が中心でしたが、より効率的な森林経営により、木材の生産と同時に、CO₂の吸収源としての森林から生まれるカーボンクレジットを提供する新たな仕組みができています。さらに第2、第3の取り組みとして、東南アジアに加えて中南米、ヨーロッパなど他のエリアにも進めていく考えです。

資源環境事業では7カ所目のバイオマス発電所が25年前半に稼働しました。国内7カ所合計で約60万世帯分の年間消費量に相当する発電量があります。

現在、日本の森林の多くは伐採の時期を迎えており、国産材を利用して木造建築を普及していこうとの動きがあります。当社は林業の復活を図るために、国内版森林ファンドの組成に向けて取り組んでいます。

日本の林業の課題として、労働者不足やインフラの未整備により、コスト競争力がないことが挙げられます。森林を伐採した後、再植林、再造林を行わず、切りっ放しにしているケースが6割以上あり、社会問題になっています。当社は、伐採後に再植林をする意欲がない、あるいは経済的に難しくなった森林所有者から土地を購入し、植林や維持管理を行っています。

住友林業のバリューチェーン「WOOD CYCLE」の概念図



平屋の住宅が人気

——住宅事業の変化はありますか。

光吉 日本の世帯数は30年をピークに減少に向かうと予測されており、日本の住宅事業はこれから厳しい状況を迎えます。当社はお客様のニーズに応える商品展開やイノベーションを組み合わせ対応しています。

「セミオーダー」と呼ばれる全てカスタムメイドの住宅ではなく、ある程度効率化を図った仕様の住宅が、24年には全体の受注の約3割を占めました。また、平屋の購買層は20代後半から30代前半の初めて家を購入するお客様が多くを占めます。富裕層向けの邸宅設計プロジェクトも進めており、セミオーダーや平屋、邸宅設計プロジェクトなどの戦略で今後も安定的に8000棟の受注を目指します。

住宅の環境性能面では、22年に売

り出したLCCM（ライフ・サイクル・カーボン・マイナス）住宅と呼ばれる、太陽光パネルを載せ、断熱性の高い省エネ設計を施すことでライフサイクル全体でCO₂収支をマイナスにする商品にも力を入れています。電気とお湯を同時につくる家庭用燃料電池エネファームを設置したゼロエネルギーハウスの受注比率も約8割となっています。

——「Mission TREEING 2030」のPhase2で何を目指しますか。

光吉 木材建材事業では、国産材の活用に力を入れています。木材コンビナートとして、福島県いわき市に工場を建設中で、26年3月ごろの稼働を目指しており、現在は輸入材が中心の2×4材を国産スギで生産する予定です。スギやヒノキを使った木材の製造拠点を、九州を中心にあと2カ所程度増やしていきます。

海外での住宅不動産を中心とし



た、建築・不動産事業本部が当社全体の収益の中心になっており、米国、オーストラリア、東南アジアではベトナムやインドネシアを中心に、人口が増えている地域での住宅事業と不動産開発事業を手掛けています。

米国では、これから家を購入する若い世代に対して年間170万戸の賃貸を含めた住宅を建設しないと不足をカバーできないといわれています。しかし着工数は130万戸レベルです。住宅供給が圧倒的に足りていないので、今後の市場の伸びが見込まれると期待しています。

Phase2では脱炭素化への挑戦、

収益向上とともにグローバル展開の深化、そして経営基盤の強化を目指し、具体的なプロジェクトを推進していきます。米国の住宅着工戸数を25年の1万2000戸から1万7700戸まで引き上げます。

トランプ政権の不法移民対策で労働力不足やコスト上昇が予想されるため、施工の合理化によって工期を短縮してコストダウンを図れるよう、屋根や壁、床のパネルを作って比較的簡単に家を建てられる仕組みを提供します。24年度末は9カ所だった工場を、27年度末には15工場以上に増やす計画を立てています。

建築時の排出量を見える化

——デジタルトランスフォーメーション(DX)やテクノロジー面での取り組みを教えてください。

光吉 建築物からのCO₂排出量はその3割が建築時に発生し、残りの7割は建設後の電気やガスなどのエネルギー消費による排出です。建築後は太陽光や燃料電池を使えば排出量が抑えられるため、グローバルで取り組みが進められています。

一方、28年度施行予定の法律で建築時のCO₂排出量の開示が求められるようになります。日本単独代理



■ 社有林とその木材の写真



■ 富裕層向けの邸宅設計プロジェクトの例



写真＝住友林業提供

——30年に目指す姿について教えてください。

光吉 木造建築を増やし、森林保有・管理面積を拡大するため、ウッドサイクルの循環をグローバルに実践していきます。ハードルは高いですが、環境、社会、そして経済的価値を生み出すという意味で大きな役割を背負っていると考えています。

大工育成の専門校を増やす

——リスク要因と備えについてはいかがでしょうか。

光吉 世界の気候変動を巡り、米国の意向や世界の紛争など、国際的に協調が難しい局面にきています。ただ、どのような政治的、経済的状況下でも、ウッドサイクルをぶれずに循環させていくことが重要です。また、ウッドサイクルの各プロジェクトを形にできる人材の育成も大切になってきます。

当社の森林資源を含むウッドサイクルが、30年までに自然の損失を止めてプラスに転じる「ネイチャーポジティブ」にどのような役割を果たしていくか。水源涵養^{かんよう}を含めて、当社の役割は多いと考えています。森

林の持つ自然資本の価値の「見える化」を実践していきます。

——人的資本への取り組みについて教えてください。

光吉 住宅事業本部では23年にイノベーション推進部をつくり、注文住宅の設計業務や工事業務のプロセスを見直して社員への負荷を減らしています。

一方で、建築業界は労働力不足が問題になっており、人材の育成が課題です。当社は大工育成のための建築技術専門校を千葉県四街道市で運営していますが、今後西日本にも設立します。

当社は自社の施工会社に加えて全国200余りの協力工務店に支えられています。それらの経営者や大工の高齢化による事業継承問題が深刻です。協力工務店の事業継承を支援するため、様々な相談に乗り、業務サポートも手掛けています。

林業は、森林の伐採が定期的に実施され、植林によって事業としての競争力を上げていけると実証されれば、同一パターンのビジネスモデルが構築できます。林業や木材製造などの同業他社、あるいは木造建築に

携わるゼネコンも含めて、当社のウッドサイクルを通じたビジネスを共有し、協業すれば、雇用の創出につながります。

——ウッドサイクルの恩恵を受ける範囲は広いですね。

光吉 当社の役割は収益を上げるだけではなく、人や社会にプラスをもたらすことです。パプアニューギニアなど遠隔地で森林事業に関わることで、学校や医療クリニックの運営を行っている例があります。

米国でも30年以上前は森林を管理し、建材を製造して流通させる総合企業がありましたが、現在は森林をファンドに売却し、事業セグメントごとにそれぞれの企業が規模を大型化させて競争力をつけています。短期の経済メリットを追求する方法もありますが、長期的に日本の林業を活性化していくには、小規模森林所有者が安心して森林を伐採して植林し、ウッドサイクルを回す仕組みが大切です。

森林経営、木材製造・流通、木造建築普及が社会全体への循環として広がっていくことが最終的なゴールです。

AI を使って年代、世代別に提案



店契約をしているエンボディドカーボン(建てるときのCO₂)を算出するソフトウェア「One Click LCA」は、日本市場に合わせてCO₂を自動算定できたり、環境製品宣言 (EPD) データを取り込んだりできるため、高い精度でCO₂排出量を算出できます。

グローバル展開の深化や経営基盤の強化を進めていく上で、引き続きDXを強化していく必要があります。リアルなデータをデジタル化して、顧客関係管理 (CRM) を通じてセミオーダータイプの注文住宅などを提案していきます。また、人工知能 (AI) を使って顧客の年代や世帯の特徴を踏まえた提案も進めていき

ます。

——今後の投資計画についてはいかがでしょうか。

光吉 過去3年で3000億円以上の投資を行いました。Phase2ではそれを上回る4000億円の投資を考えています。短期的に資産を売却、流動化することで配当に回して株主還元をするというよりも、広い意味でのステークホルダー (利害関係者) に長期的に還元できるようにしていきたいと考えます。

森林保有・管理面積については、30年に50万 ha を目指していましたが、24年12月時点ですでに36万5000haを確保できました。従って

30年には100万 ha を目標にします。

木材コンビナートでの国産材使用量については、いわき市の製材工場が稼働し、さらに同規模かそれ以上の製造拠点を造ることで、目標である100万 m³の国産材丸太の処理が可能となります。

グローバルでの住宅の販売戸数も上方修正しました。オーストラリアで最大手の住宅メーカーであるメトリコンを買収し、住宅着工件数で圧倒的に首位となりました。米国、オーストラリア、日本、東南アジアを含めて、30年の目標住宅着工戸数は5万戸でしたが、買収後に上方修正し6万5000戸としました。