

平成17年4月1日～平成18年3月31日

事業活動ご報告

森のちからを、未来のちからに。

住友林業株式会社

本社：東京都千代田区丸の内一丁目8番1号(丸の内トラストタワーN館)

ホームページアドレス <http://www.sfc.co.jp/>

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	(郵便物送付先)	東京都府中市日綱町1番10(〒183-8701) 住友信託銀行株式会社 証券代行部
基準日	(1) 定時株主総会 毎年3月31日 (2) 期末配当金 毎年3月31日 (3) 中間配当金 毎年9月30日	(電話照会先)	(住所変更等用紙のご請求) ☎0120-175-417 (その他のご照会) ☎0120-176-417
定時株主総会	毎年6月開催	(インターネット ホームページURL)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/ service/daiko/index.html
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社	同取次所	住友信託銀行株式会社本店及び全国各支店
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部	公告の方法	日本経済新聞に掲載する。
		会計監査人	東京都千代田区内幸町二丁目2番3号 新日本監査法人
		上場証券取引所	東京証券取引所、大阪証券取引所

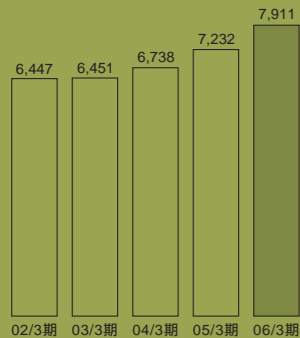


財務ハイライト

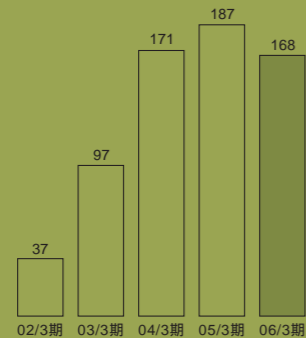
(単位：百万円)	2004/3期	2005/3期	2006/3期
売上高	673,779	723,193	791,128
営業利益	17,577	18,466	15,446
経常利益	17,074	18,692	16,800
当期純利益	9,870	8,014	10,842
総資産	369,755	370,684	464,193
株主資本	146,269	152,500	175,206

(単位：円)			
一株当たり：			
当期純利益	55.8	45.3	61.3
株主資本	830.5	866.5	996.0
配当金	13.0	13.0	13.0
ROE (%)	7.2	5.4	6.6
ROA (%)	4.7	5.0	4.0

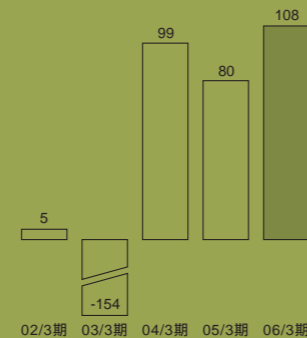
売上高
(億円)



経常利益
(億円)



当期純利益
(億円)



(注) 表示単位未満の数値はすべて四捨五入

株主・投資家の皆様へ

総合住生活関連事業を
グローバルに展開しながら
循環型社会の実現に貢献します。

取締役社長

矢野 龍

株主・投資家の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、ここに当社第66期(2005年4月1日から2006年3月31日まで)のご報告を申し上げます。

当期(2006年3月期)の業績

当期のわが国経済は、原油価格の高騰、金利の上昇不安など、景気の先行き不透明感が残るものの、米国の堅調な景気と中国を中心とするアジア圏経済の拡大を背景に、企業の収益が改善し設備投資が増加したことから、雇用情勢の改善、個人所得、個人消費の増加傾向が見られ、緩やかながら回復基調にありました。

住宅業界におきましては、低金利、地価の下落、並びに一次取得者層の旺盛な購買意欲に支えられて分譲と貸家が堅調に推移したため、新設住宅着工戸数は124万8千戸(前期比4.7%増)となりましたものの、当社住宅事業と関連の深い持家の着工戸数は35万2千戸(同4.0%減)にとどまりました。木材・建材業界におきましては、期を通じて、原材料価格・製造コストに影響を及ぼす原木や原油の価格高騰が恒常的に続く非常に厳しい環境となりました。

このような事業環境のもと、当社グループは2005年3月期まで、財務体質の健全化と収益体質の改善を目的とした「経営構造改革」を進めてきた実績を踏まえ、当期から将来の事業拡大のために、先行投資として積極的な経営資源の配分を行う「攻

め」の経営方針に軸足を移しました。この方針のもと競争力強化、収益力向上を図り、事業基盤の拡大に向けた連結経営の強化に取り組みました。

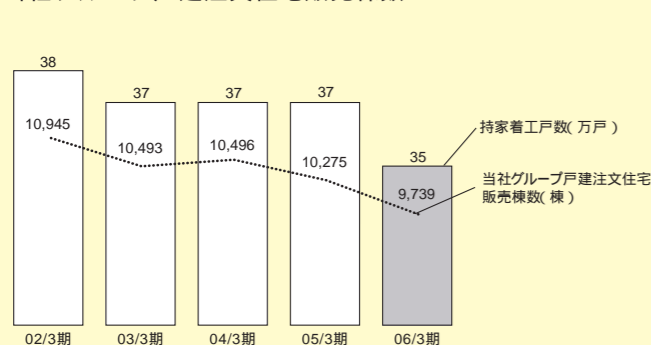
以上の結果、連結売上高は7,911億28百万円(前期比9.4%増)、連結経常利益は168億0百万円(同10.1%減)となりました。

なお、過年度に計上した繰延税金資産のうち、一部取り崩し処理を行ったため、法人税等調整額が増加しましたが、一方で前期に撤退した木造ユニット住宅事業の運営子会社の清算完了により税務上の損失が確定し、法人税額が減少したため、連結当期純利益は108億42百万円(前期比35.3%増)となりました。

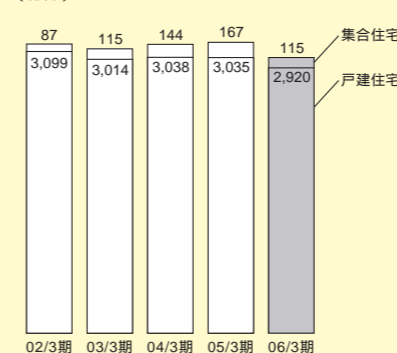
次期(2007年3月期)の見通し

今後の経済動向につきましては、原油価格、原材料価格の高騰、金利の上昇懸念があるものの、企業収益の改善が個人消費へ波及し始め、景気回復を実感できる状況になるものと予想されます。しかしながら、住宅事業をとりまく環境は、地価下落率の縮小、少子化等により、新設住宅着工戸数が減少傾向に移行するものと推測されます。木材・建材事業をとりまく環境も、世界的な木材の需給動向と国内の住宅市場の縮小傾向を背景に業界再編の動きが継続するものと見込まれます。

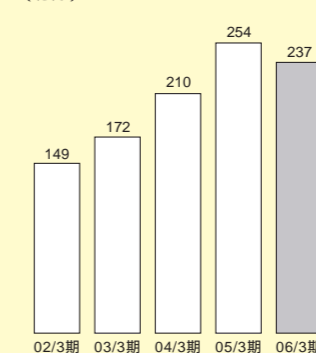
持家着工戸数と
当社グループ戸建注文住宅販売棟数



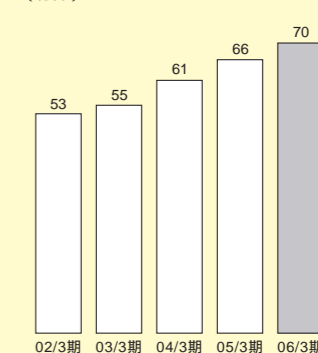
住宅販売の状況
(億円)



リフォーム事業(売上高)
(億円)



不動産仲介業(売上高)
(億円)



このような事業環境のもと、競合が激化するなか、お客様に評価いただける安全かつ安心な商品を安定して提供できる体制を整備し、引き続き経費管理を徹底するとともに事業拡大と収益力向上のため積極的な経営を行ってまいります。

新築住宅事業では、今後の注文住宅市場において安定的に年間1万棟を販売するための体制整備を進めます。そのなかで当面の目標として掲げているのが、人口が集中する東京都における戸建持家住宅のシェアNo.1であり、2007年3月期の実現を目指します。東京都においては、より地域に密着した、きめ細かな対応を行うため、組織変更を行ったほか、人員の増強、展示場の増設など体制を強化しました。次期(2007年3月期)は、他の都市圏にも、同様の体制を広げていきます。それにより、より多くのお客様に100%満足頂ける住宅をつくることを目指します。

木材・建材流通事業では、当社の山林育成から木造住宅建築まで、木に関して川上から川下まで縦に広がる事業領域のなかで、国内外に広がる独自のネットワークによって、木材・建材の流通機能を担っています。業界再編が加速するなか、それぞれの事業領域でこのネットワークを最大限活用することで、取扱商品の量、品質、情報など、他社と差別化した総合的なサービスを提供し、取引先との協力体制を強化します。特に建材事業については4月1日付で安宅建材と合併した効果を最大限に発揮し、収益力の更なる強化を図ります。

また、事業構造を強化するため、現在、3つの事業を重点育成事業としています。一つ目は賃貸住宅の建設と管理を行う集合住宅事業、二つ目はリフォームや不動産流通を行う住宅ストック事業、三つ目は海外で建材の製造や住宅の販売を行う海外事業です。これら重点育成事業に対しては、引き続き人材やノウハウ・資本などの経営資源を積極的に投入し、早期に収益の柱の一つに育成させることを目指します。

環境への取り組みにつきましては、引き続き国内外における植林活動、木材・建材事業及び木造戸建住宅事業でのこれまで以上の国産材の活用など、既存事業における環境共生を進めます。そして「持続可能(サステナブル)」の考え方を当社グループの全事業領域においてさらに浸透させ、循環型社会の実現に貢献してまいります。

当社グループは、山林経営から住宅建築及び住宅関連事業までを一貫して行なう「総合住生活関連事業をグローバルに展開」して、豊かな社会の実現に貢献していきます。今後とも株主の皆様を始め、お客様、取引先、地域社会など当社を取り巻くステークホルダーの皆様とともに、真のエクセレントカンパニーへと成長できるよう努力を続けてまいります。

住友林業株式会社

取締役社長

矢野 龍

セグメント別事業概況

住宅及び住宅関連事業

- ・住友林業ツープайフォー(株)
- ・住友林業ホームサービス(株)
- ・住友林業緑化(株)
- ・住友林業ホームテック(株)
- ・スミリンCADシステムズ(株)
- ・スミリンメンテナンス(株)
- ・スミリン建設(株)
- ・東日本スミリンベアステクノ(株)
- ・(株)サン・ステップ
- ・Bennett-SFS LLC. 他9社

その他事業

- ・住友林業情報システム(株)
- ・スミリン農産工業(株)
- ・スミリンビジネスサービス(株)
- ・スミリンエンタープライズ(株)
- ・河之北開発(株)

木材・建材事業

- ・住友林業クレスト(株)
- ・住友林業フォレストサービス(株)
- ・スミリンサッシセンター(株)
- ・安宅建材(株)
- ・ノーザンテック(株)
- ・東洋プライウッド(株)
- ・Sumitomo Forestry NZ Ltd.
- ・Sumitomo Forestry Seattle, Inc.
- ・Sumitomo Forestry(Singapore)Ltd.
- ・PT.Kutai Timber Indonesia
- ・Alpine MDF Industries Pty Ltd.
- ・Nelson Pine Industries Limited
- ・PT.Rimba Partikel Indonesia
- ・PT.AST Indonesia 他15社

木材・建材事業

木材・建材の流通事業におきましては、与信管理、在庫管理等マネジメントの高度化と低コスト体質の徹底に努めました。また、業界における競争が激化し、再編が加速するなか、従来以上に質の高いサービスの提供と収益力強化により業界における強固な地位を目指し、取引先との協力体制を一層深めるとともに、新しい営業基盤を構築するために2005年10月に安宅建材株式会社の株式を取得し、2006年4月に合併いたしました。

建材製造事業におきましては、国内、海外において事業を行っておりますが、国内の市況の低迷により売上が伸び悩む一方、原材料コストの高騰のため、総じて業績は低調に推移しました。

この厳しい事業環境のもと、国内におきましては、住友林業クレスト株式会社において木質建材の製造に経営資源を集中させ

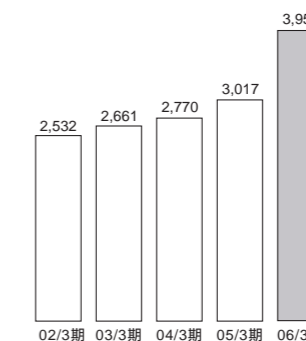
東洋プライウッド(株)新商品「バスティオMF」シリーズ



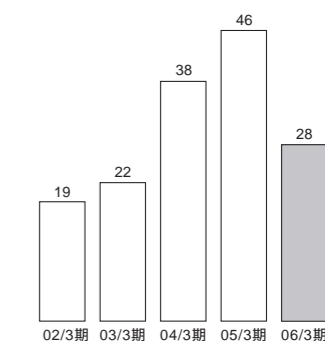
るため、2005年4月に窯業建材部門を関連会社に事業分割し、さらに、同年6月に木質建材メーカーの東洋プライウッド株式会社を子会社化しました。海外におきましては、アジア圏の経済成長を背景に増加する木質ボードの需要に対応するため、植林木を原材料とした軽量化PB(パーティクルボード)や単板との複合加工商品など付加価値のある商品を開発するとともに、工場の新設など製造体制の整備に努めております。

以上の結果、木材・建材事業では、売上高は3,956億50百万円(前期比31.1%増)、営業利益は28億6百万円(同39.2%減)となりました。

売上高
(億円)



営業利益
(億円)





住宅及び住宅関連事業

木造軸組工法による新築住宅事業におきましては、生産コストの削減と経費管理の徹底を継続しつつ、都市部の競争力強化のために、首都圏における組織改正や人員増強等に取り組み、迅速かつきめ細かな営業対応を行える体制としました。商品開発につきましては、当社独自の木へのこだわりを内装材に活かした商品「スーパーナチュラルメイプル」、「スーパーナチュラル バンブー」を、また、住宅事業30周年の集大成として、「環境共生」「木へのこだわり」を基本コンセプトとした商品「MyForest(マイフォレスト)」を発売しました。この商品は、自然の風や光を利用する日本の伝統的木造家屋の設計手法を活かし、夏涼しく、冬暖かい「涼温房」の設計に

よる、冷暖房に頼り過ぎない住まい方を提案し、中高級志向のお客様より好評をいただいております。

しかしながら、住宅ローン減税の段階的縮小の影響に加え熾烈な市場環境により、一次取得者層に対する営業戦略が功を奏しませんでした。

これらの結果、受注は8,890棟(前期比9.3%減)、2,749億58百万円(同4.2%減)、完工につきましては、9,401棟(同4.1%減)、2,803億12百万円(同3.2%減)となりました。

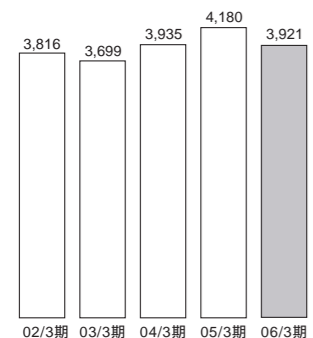
その他戸建住宅事業におきましては、ツーバイフォー工法による新築住宅事業において、中高級仕様商品を軸とした戦略を展開し、販売促進に努めました。また米国ワシントン州シアトル近郊における北米住宅事業も、着実に事業運営を進めております。

重点育成事業の一つとしております集合住宅事業におきましては、2003年8月に子会社化した株式会社サン・ステップとの連携による建築と賃貸管理の一貫体制を強化し、人員増強と戦略経費の投入により受注拡大を目指しました。その相乗効果が現れはじめたものの、競合が激化した大型物件市場では非常に厳しい事業環境となりました。

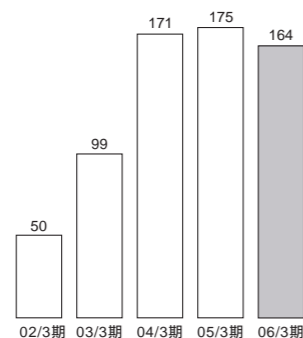


住宅事業30周年の集大成となる新商品「MyForest」

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



「涼温房」夏のしつらえ
日射しをさえぎり、風の通り道をつくります

住友林業ホームテック(株) 帯鋼とアラミド繊維を使った基礎補強技術「スミリンARC(アーク)工法」



同じく重点育成事業の一つとしております住宅ストック事業は、リフォーム事業及び不動産流通事業からなります。リフォーム事業を担う住友林業ホームテック株式会社においては、木造住宅基礎補強技術(スミリンARC工法)を含む耐震リフォーム技術「スミリンREP(レップ)工法」が東京都都市整備局の「安価で信頼できる耐震改修工法・装置」の一つとして2006年2月に選定されました。

また、環境に配慮し地域に溶け込んだ、資産性や社会性のあるまちづくりへのニーズに対応するため、2005年12月に、戸建分譲事業を推進する独立組織として「まちづくり事業部」を新設し、戸建分譲事業に本格的に参入することといたしました。中高級路線の商品イメージを大切にしつつ、デザイン性を重視した商品を投入することで、一次取得者を中心に、持家と分譲の両面からアプローチできる事業体制の構築を目指します。

以上の結果、住宅及び住宅関連事業では、売上高は3,921億31百万円(前期比6.2%減)、営業利益は163億70百万円(同6.6%減)となりました。



「涼温房」冬のしつらえ
太陽の光をたっぷり採り入れ、熱を蓄えます

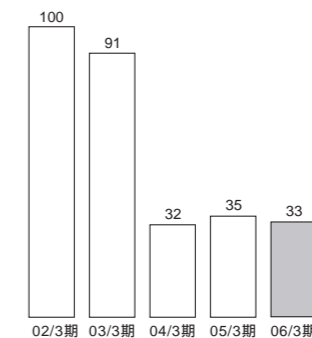


その他

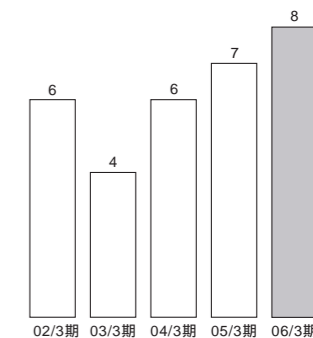
当社グループは、上記事業のほか、グループ内各社を対象とした情報システム開発、リース業、住宅顧客等を対象とする損害保険代理店業務等の各種サービス事業、農園芸用資材の製造販売事業等を行っております。

その他事業では、売上高は33億47百万円(前期比3.4%減)、営業利益は8億41百万円(同13.9%増)となりました。

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



特集：

2006年4月1日に住友林業と安宅建材は

正式に合併を果たしました。これにより、木材・建材事業での

年間売上高は業界第1位(建販商社比較)となります。成熟化が進む

住宅建築資材市場において、当社はこの合併により他社と差別化したサービスを

提供する営業体制の強化を図り、事業拡大と収益力強化を目指します。

安宅建材との合併で

木材・建材事業で業界 No.1 に。

合併によるシナジー効果

2005年3月期における住友林業グループの木材・建材事業は、売上高約3,017億円、安宅建材グループは売上高約1,200億円で、両社をあわせると売上高4,000億円超の規模となります。安宅建材は、業界トップ5に入る建販商社で、フットワークのよい営業により構築した取引先との密接な関係を基盤として、国内向け合板や窯業系建材の取り扱いに強みを持っていました。

安宅建材が当社の流通事業において手薄となっていた商品に強みを持っていたという点、取引先においても重複が少なく、相互補完が可能な点などに今回の合併によるシナジー効果が期待できます。建材流通事業において顧客基盤の拡充と両社の強みを相互に活かした営業展開が可能であり、事業拡大と収益力強化の実現を目指します。

安宅建材は提携しているプレカット工場やメーカーの協力を得ながら、ビルダーに対する提案営業を得意としており、「開発営業部」をはじめ、お客様のニーズに応じてきめ細かい顧客対応を第一に行ってきました。合併を機に、開発用途を含めた仕入れ先提案や、セールスエンジニア的顧客サポート、環境に配慮した製品の拡販など、住友林業の今までの営業スタイルに加え、安宅建材の営業スタイルを融合することにより、新しい商品戦略、組織体制を構築し、取引先や顧客層の拡充を目指します。

営業本部の新体制

合併により営業本部の組織体制を一新し、組織体制を細分化いたしました。地域性を重視するために、全国の拠点は北日本、東日本、中部、西日本の4ブロックに分け、13支店5営業所の体制としました。これにより今まで以上に取引先への迅速かつ密着した営業が可能となります。

住友林業の新たな役割

2005年3月期における当社の木材・建材部門の売上高(単体ベース)は約2,800億円。これまでは業界各社の売上高は拮抗していましたが、今回の合併により当社は木材建材業界での圧倒的な地位を築くこととなります。同期の商品別データを単純合算すると、木材製品(国内材・輸入材)、非木質建材(窯業建材・金属建材)と合板部門については首位を、住宅機器、木質建材(木質加工建材・MDF・繊維板他)では2位を占める事となりました。

今後は、当社グループがグローバルに構築してきた「海外調達力」、取引先や顧客との「国内ネットワーク体制」の構築、そのネットワークを最大限に活かした資材の調達提案、販売先への商品提案などの「コンサルティング力」を充実させていくことが、住友林業の新たな課題です。

連結財務諸表

【貸借対照表】

(単位：百万円)	前期	当期
資産の部		
流動資産	248,066	300,431
固定資産	122,618	163,761
有形固定資産	65,106	73,933
無形固定資産	6,887	7,107
投資その他の資産	50,625	82,722
資産合計	370,684	464,193
負債の部		
流動負債	180,487	232,394
固定負債	37,176	53,469
負債合計	217,663	285,862
少数株主持分		
少数株主持分	521	3,124
資本の部		
資本金	27,672	27,672
資本剰余金	25,654	25,655
利益剰余金	90,807	99,319
その他有価証券評価差額金	9,243	22,125
為替換算調整勘定	380	1,052
自己株式	496	617
資本合計	152,500	175,206
負債、少数株主持分及び資本合計	370,684	464,193

流動資産	安宅建材、東洋プライウッドを新規連結したことで、受取手形、売掛金、商品等が増加したほか、1月以降の注文住宅の引渡棟数が増加したため、住宅資材等に関わる未収入金が増加しました。一方、M&A等により資金を使用することで、現預金と有価証券を合わせた手元流動資金は減少しましたが、全体としては524億円増加しました。
固定資産	株式相場の上昇により、保有していた投資有価証券の時価が増加したほか、新規連結した東洋プライウッドや、工場を新設した住友林業クレストの土地・建物、機械装置が増加したことなどから、全体で411億円増加しました。
流動負債・固定負債	安宅建材、東洋プライウッドの新規連結により支払手形、買掛金、借入金、退職給付引当金等が増加したほか、1月以降の注文住宅の引渡棟数が増加したため、工事未払金が増加しました。

【損益計算書】

(単位：百万円)	前期	当期
売上高	723,193	791,128
売上高	356,686	439,516
完成工事高	366,507	351,612
売上原価	597,611	663,275
売上原価	329,631	408,124
完成工事原価	267,980	255,151
売上総利益	125,582	127,853
販売費及び一般管理費	107,116	112,407
営業利益	18,466	15,446
営業外収益	2,744	3,750
営業外費用	2,517	2,396
経常利益	18,692	16,800
特別利益	844	363
特別損失	3,870	1,128
税金等調整前当期純利益	15,666	16,035
法人税、住民税及び事業税	7,688	2,254
法人税等調整額	161	2,705
少数株主利益	124	235
当期純利益	8,014	10,842

売上高	木材・建材事業は、国内外の建材製造子会社各社が苦戦したものの、新規連結した安宅建材、東洋プライウッドの売上が加わったため、大幅な増収となりました。住宅及び住宅関連事業は、戸建注文住宅及び集合住宅の完工引渡棟(戸)数が減少したほか、木造ユニット住宅事業撤退等により、減収となりました。これらの結果、売上高全体としては、679億円の増収となりました。
販売費及び一般管理費	事業拡大に向けて、人員採用、広告宣伝、事務所移転等に積極的に、経費を投入したほか、新規連結会社の経費も加わりましたが、一方で株式市況の高騰等、年金資産の運用環境の改善により、退職給付費用が大きく減少し、結果として、全体では53億円の増加となりました。
当期純利益	前年度に事業撤退した木造ユニット住宅事業の運営主体であった子会社の清算完了により、法人税の戻りが発生したこと等から、28億円の増加となりました。

【剰余金計算書】

(単位：百万円)	前期	当期
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	25,651	25,654
資本剰余金増加高	3	1
自己株式処分差益	3	1
資本剰余金期末残高	25,654	25,655
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	85,148	90,807
利益剰余金増加高	8,014	10,842
当期純利益	8,014	10,842
利益剰余金減少高	2,355	2,330
配当金	2,289	2,287
取締役賞与	66	43
利益剰余金期末残高	90,807	99,319

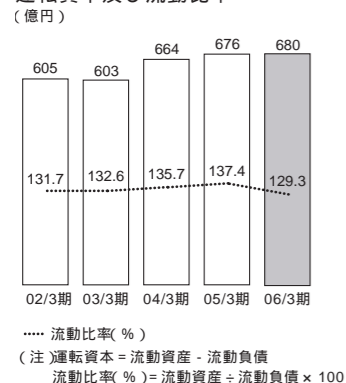
【キャッシュ・フローの状況】

(単位：百万円)	前期	当期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,685	16,626
投資活動によるキャッシュ・フロー	12,895	8,998
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,087	14,039
現金及び現金同等物の期末残高	55,928	49,628

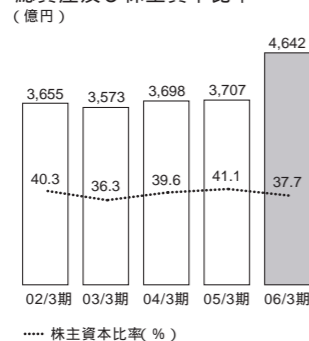
【一株当たり情報】

(単位：円)	前期	当期
一株当たり当期純利益	45.3	61.3
一株当たり純資産	866.5	996.0
一株当たり配当金(単体)	13.0	13.0

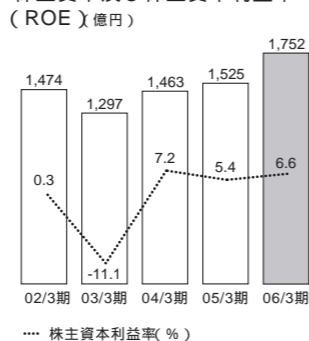
運転資本及び流動比率



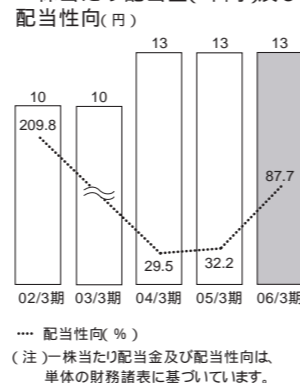
総資産及び株主資本比率



株主資本及び株主資本利益率



一株当たり配当金(年間)及び配当性向(円)



役員

(平成18年6月27日現在)

取締役および監査役

*取締役社長 矢野 龍
 *取締役 高橋 渉
 取締役 能勢 秀樹
 取締役 上山 英之
 取締役 井上 守
 取締役 塩崎 繁彦
 取締役 早野 均
 常任監査役(常勤) 北村 修次
 監査役(常勤) 小東 壽夫
 監査役 三木 博
 監査役 佐々木 恵彦

(注*)は代表取締役

執行役員

執行役員社長 矢野 龍
 専務執行役員 高橋 渉
 常務執行役員 能勢 秀樹
 常務執行役員 上山 英之
 常務執行役員 井上 守
 常務執行役員 塩崎 繁彦
 常務執行役員 早野 均
 常務執行役員 安藤 浩
 執行役員 高山 隆一
 執行役員 石渡 裕祥
 執行役員 西村 政廣
 執行役員 豊田 丈輔
 執行役員 竹下 薫
 執行役員 高田 幸治
 執行役員 渡部 日出雄
 執行役員 山本 泰之



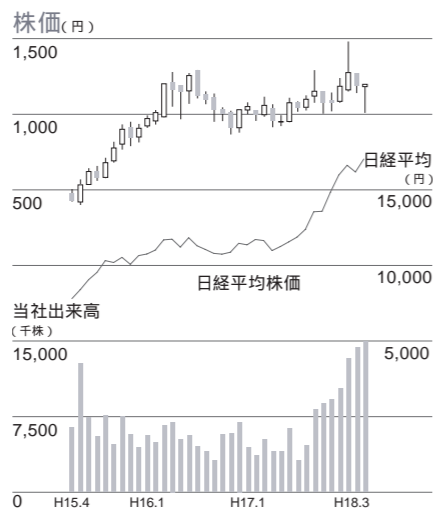
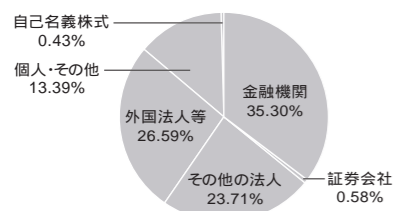
(右から)取締役社長 矢野 龍、取締役 高橋 渉、取締役 能勢 秀樹、取締役 上山 英之、取締役 井上 守、取締役 塩崎 繁彦、取締役 早野 均

株式情報

(平成18年3月31日現在)

上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 大阪証券取引所市場第一部
発行済株式総数	176,603,881株
株主数	11,663名
外国人持株比率	26.59%

株主分布(所有者別)



会社の概要

(平成18年3月31日現在)

創業	元禄4年(1691年)
設立	昭和23年2月20日
資本金	27,672,051,210円

事業の概要

木材・建材事業
 国内外における山林の育成・収穫・管理業務、木材(原木・製材品・集成材・チップ等)・建材(木質加工建材・窯業建材・金属建材・住宅設備機器・合板・繊維板等)の国内及び海外における仕入・製造・加工・販売
 住宅及び住宅関連事業
 戸建住宅・集合住宅等の建築工事の請負・販売・アフターメンテナンス・リフォーム、集合住宅等の賃貸管理、不動産の売買・賃貸借の仲介、造園・緑化工事の請負、CAD・CAM業務受託、敷地調査、地盤改良工事、インテリア商品の販売
 その他の事業
 人材派遣業、ソフトウェアの開発、リース業、保険代理店業、土壌改良材・園芸用品の製造・販売

従業員 11,997名(グループ全体)

商品ラインナップ

住友林業

住宅本部

MyForest



「涼温房」という考え方で自然の力を利用して四季のある日本の気候風土にあった伝統的な住まい方を最新技術で実現。主要構造材には国産檜を採用し、木質感あふれる外装や内装空間など上質な暮らしを提案。

パンフレットのご請求先：
 フリーダイヤル ☎0120-217555
 URL: <http://sfc.co.jp/>

MyForest Proudio BF



当社独自の技術であるビッグフレーム構造(木質梁勝ちラーメン構造)により、耐力壁をほとんど必要としない自由な空間を実現。スケルトン&インフィルの発想に基づいた長寿命の住まいを提案。

集合住宅本部

Succeed M-trust



木造軸組みマルチバランス構法による自由設計型アパート。変形敷地や狭小敷地、高低差のある敷地などでもその特性を最大限に活かしたプランを提案。

パンフレットのご請求先：
 フリーダイヤル ☎0120-666000
 URL: <http://profit.sfc.co.jp/>

住友林業ツーバイフォー(株)

Early Bird



独自の断熱工法「フルセーブ工法(外断熱)」を標準装備、ツーバイフォー工法の特長を活かした自由設計から生まれる快適空間とともに、高いコストパフォーマンスを追求した商品。

パンフレットのご請求先：
 フリーダイヤル ☎0120-024204
 URL: <http://www.sf2x4.co.jp/>

主要グループ各社

住友林業ホームテック(株) 旧家リフォーム



木の良さを最大限に活かしながら、お客様の住まいを新鮮で機能的な住空間として蘇らせるリフォームを実践。

パンフレットのご請求先：
 フリーダイヤル ☎0120-700742
 URL: <http://www.sumirin-ht.co.jp/>

住友林業緑化(株) ホワイトラブ



緑化オリジナルのハナミズキの新品種で、白色のハート型の花は通常の1.5倍の大きさ。直立型で庭木に最適。

パンフレットのご請求先：
 TEL 03-6832-2205
 URL: <http://www.sumirin-sfl.co.jp/>

スマリン農産工業(株) 土太郎



独自のバイオ技術で浄水場発生残土を再利用した培養土。

パンフレットのご請求先：
 TEL 05675-5-2320

不動産の売買・仲介に関するお問い合わせ先

住友林業ホームサービス(株)
 TEL 03-5308-2432
 URL: <http://sumirin-hs.co.jp/>

アパート・マンションの賃貸経営と資産管理に関するお問い合わせ先

(株)サン・ステップ
 TEL 03-3350-8731
 URL: <http://www.sunstep.co.jp/>

シンボルキャラクター「きこりん」が伝える住友林業のサステナブル

いっしょに未来へ行こう。

2005年7月、住友林業の新しいシンボルキャラクターとして登場した木のタイムマシン。

時空を超え自由に飛び回る木の精です。もうご覧頂きましたか？名前は「きこりん」。

再生可能な資源である木を通じて、人に社会に貢献していく住友林業の精神が宿っています。

木を育て、暮らしに使い、使った分だけまた木を植えて育てるサステナブル(持続可能)な取り組みについて、このシンボルキャラクター「きこりん」が紹介します。



住友林業の仕事は100年単位で続きます。

1691年、別子銅山開坑を機に銅山備林を経営したのが社の始まりで、元禄時代にさかのぼります。荒廃した山に大規模な植林を開始したのが1894年。植えて、育てて、建築資材として使い、使った分だけまた植える。山林事業から住宅事業まで、住友林業は森と人の営みに貢献しながら、100年後、200年後も、そしてその先も続いていきます。

住友林業は日本の木を伐り続けます。

住宅に国産材を使う家が少なくなり、手入れがされない山林が増え、近年、日本の山々の荒廃が問題になっています。国産材の利用を促進することは、国内山林の活性化、森林整備の促進につながります。昨秋発売した住宅本部新商品「マイフォレスト」では、主要構造材における国産材の使用比率を51%まで高めており、これからも国産材の積極活用を進めていきます。

木の家の良さは子供の代であきらかになる。

住友林業の家は、何十年という年月をかけて育てた木を使います。木の家は、建築後も基本構造を変えることなく子供や孫、その先の代まで暮らしにあわせて住み続けることができます。10年、20年と手入れをしながら独特の風合いと味わいを増していくのが魅力です。子から孫へ、そしてそのまた子へ、住む人の資産として、街の資産として育てていきます。

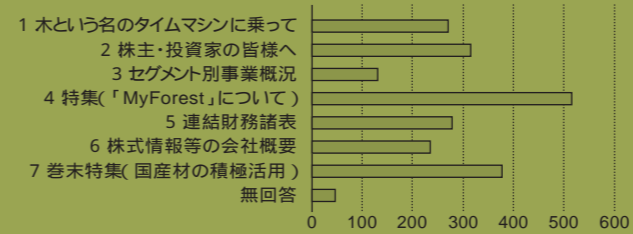
木は地球上で数少ない再生可能な資源です。住友林業は、その木を大切に育み、活かし、「住生活」に関するあらゆるサービスを通じ、豊かな社会の実現へ向け貢献してまいります。住友林業の取り組む「サステナブル」について、今後も「きこりん」を通してお伝えしていきます。

詳細は当社ホームページ(<http://www.sfc.co.jp/>)をご覧ください。

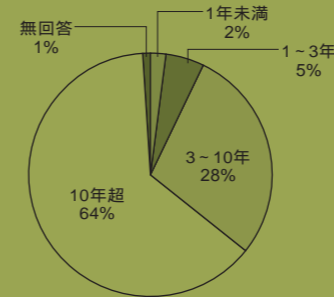
株主アンケートの結果

昨年12月に発送しました中間事業報告書にアンケートハガキを同封し、株主の皆様へのアンケート調査を実施いたしました。その結果、1,038件のご回答をいただきました。多数のご協力誠にありがとうございました。集計結果は下記の通りです。当社株は、非常に多くの株主様が長期保有され、今後の保有期間についても、長期保有される傾向が大変強いことが明らかになりました。当社といたしましては株主の皆様様に長期保有のメリットを感じていただけるよう、一層企業価値を高めてまいります。今後ともどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

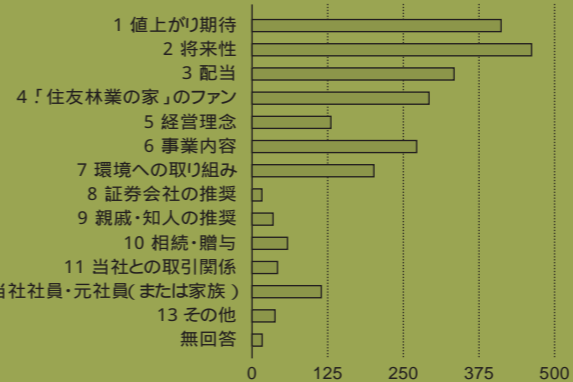
1. 事業報告書の中で興味を持った内容



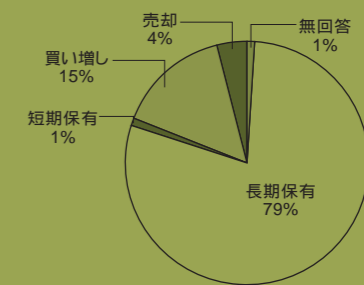
2. 当社株主になってからの期間



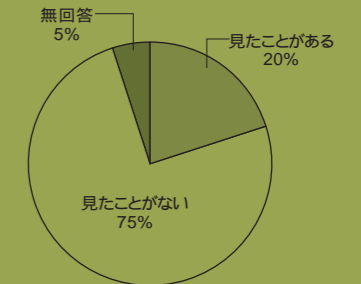
3. 当社株式の保有理由



4. 当社株式の今後の保有予定期間



5. 当社ホームページのIRサイトについて



6. 当社IRサイトの使い勝手

