

平成18年4月1日～平成19年3月31日

株主のみなさまへ



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://sfc.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)	東京都府中市日鋼町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	電子公告により行います。(公告掲載アドレス http://sfc.jp/) ただし事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
		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	東京証券取引所第一部 大阪証券取引所第一部



特集
「長期経営計画・PROJECT SPEED
(プロジェクト スピード)」について

住友林業

Sumitomo Forestry News

**安宅建材との合併により
国内最大手の
木材・建材商社に。**

住宅・建設関連市場の総合カンパニーとして
No.1を目指します

2006年4月1日をもって住友林業と安宅建材は正式に合併しました。これにより、木材・建材事業での売上高は業界第一位(建販商社比較)となりました。安宅建材は、フットワークの

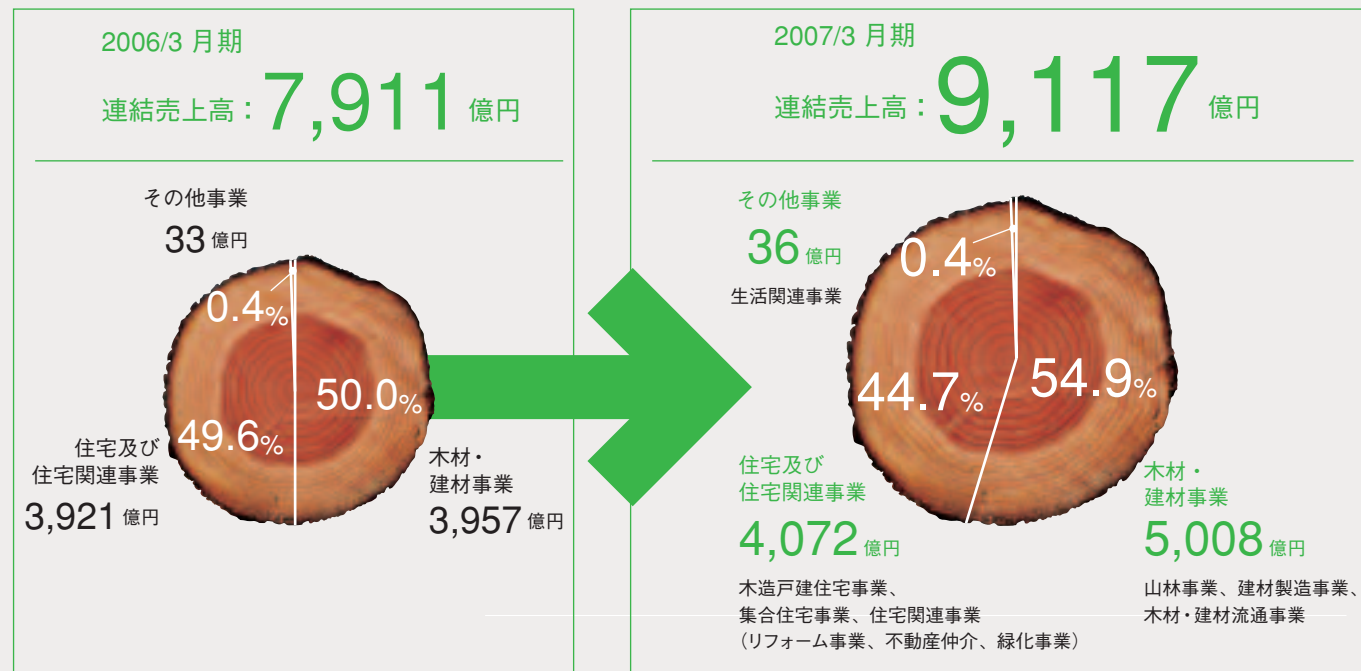
良い営業により構築した取引先との密接な関係を基盤として、国内合板や窯業建材の取り扱いに強みを持っていました。

当期は建材製造を担う当社関係会社との連携により、旧安宅建材の取引先に対して各関係会社の商品を新たに販売するなど、シナジー効果の発揮に努めました。

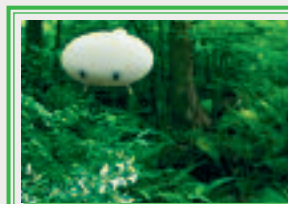
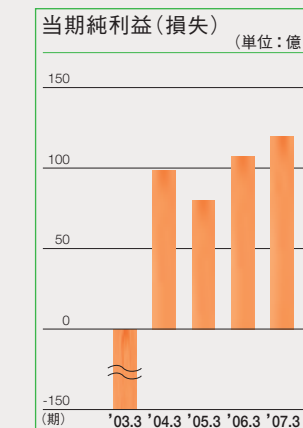
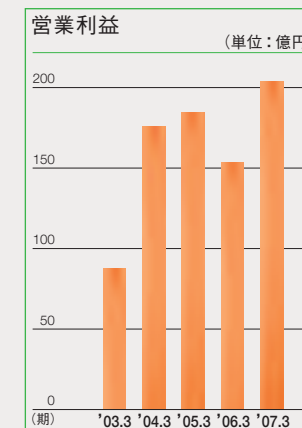
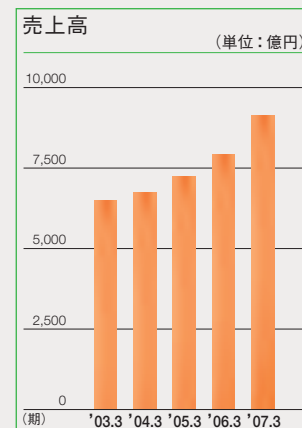
今後は、住宅資材に限らず、国内の住宅・建設関連市場における総合カンパニーを目指します。

連結売上高は9,116億74百万円(前期比15.2%増)、連結営業利益は204億5百万円(同32.1%増)、連結当期純利益は119億54百万円(同10.3%増)となりました。

セグメント別売上高の推移



(単位:億円)	2003/3月期	2004/3月期	2005/3月期	2006/3月期	2007/3月期
売上高	6,451	6,738	7,232	7,911	9,117
営業利益	88	176	185	154	204
当期純利益(損失)	-154	99	80	108	120



シンボルキャラクター「きこりん」が浮かぶ表紙の写真は、愛媛県新居浜の社有林。木を植えて、育て、木の家をつくり、また植える。世紀を越えて育まれたサステナブル(持続可能な)森づくりの精神は、いまでも住友林業グループの全事業に受け継がれています。



Question 1

2007年3月期の事業環境についてどのように分析しますか。

当期のわが国経済は、拡大する欧米経済とアジア経済を背景に、輸出や国内の生産活動が堅調に推移し、企業収益が改善したことから、設備投資の増加、雇用情勢の改善が見られるなど、一般的に回復基調が続きました。しかしながら、家計部門では、雇用者所得の伸びが鈍化していることに伴い、個人消費は総じて横ばいとなるなど、景気の先行き不透明感を払拭できない状況が続きました。

住宅業界におきましては、住宅ローン金利の先高感や大都市圏における地価の上昇等を背景に、一次取得者層の旺盛な購買意欲に支えられて新設住宅着工戸数は128万戸（前期比2.9%増）となりました。当社住宅事業と関連の深い持家の着工戸数は35万戸（前期比0.9%増）と3年ぶりに前期実績を上回りました。木材・建材業界におきましては、世界的な木材需要の拡大で国際市場の需給が逼迫するとともに、国

内の新設住宅着工戸数の増加に伴う需要拡大により商品価格が上昇するなど、市場は活況を呈しました。

Question 2

2007年3月期の業績は安宅建材との合併もあり、過去最高の売上高となりましたが、どのように分析しますか。

当社グループは、これまで実施してきた投資による効果の最大化を図るとともに、戦略的に経営資源を配分し、競争力強化に努めました。また、生産コスト削減と経費管理を徹底することにより、収益力の向上を図りました。

木材・建材事業においては、安宅建材株式会社と合併したことにより収益基盤が拡大しました。加えて世界的な需要増加を背景に木材や木質ボードを中心に販売価格が上昇し、販売数量が増加したほか、建材製造会社では販売価格が上昇し、生産性が向上しました。

住宅及び住宅関連事業においては、きめ細かい営業体制の構築による競争力強化と断熱性能の向上や設計力を活かした高付加価値住宅の販売を行ないました。

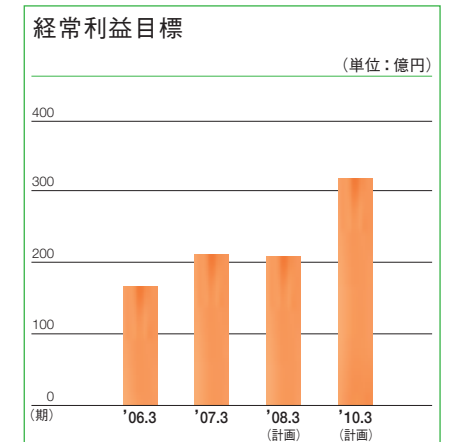
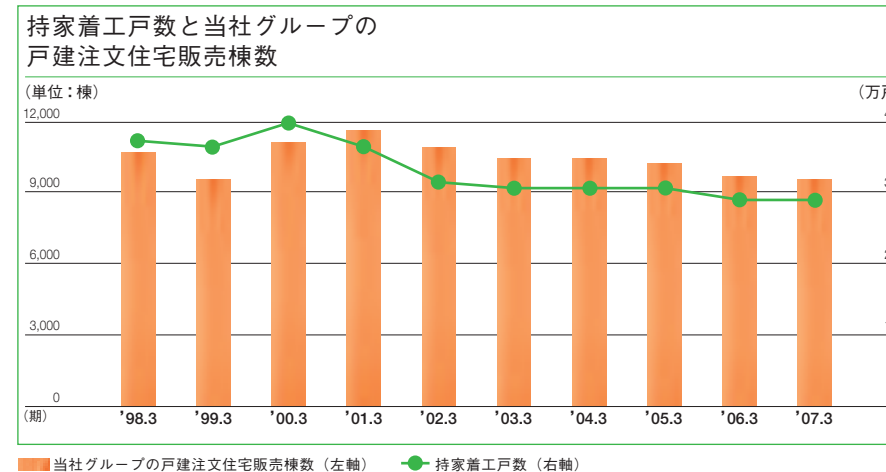
その結果、連結売上高9,117億円

（前期比15.2%増）、連結営業利益204億円（同32.1%増）、連結当期純利益120億円（同10.3%増）となりました。

Question 3

長期経営計画を策定した背景は何ですか。

今回長期経営計画・PROJECT SPEEDを策定したのは、“社員の意識改革”とともに“新しい収益事業の創出”に向けた新たなスタートを切ることが狙いです。当社グループ事業への影響が大きい持家市場に関しては、日本の人口動態から見て、次第に減少して



いくという非常に厳しい予想が出されており、今後当社グループが、引き続き社会に対して貢献し続けていくためには、より強固な事業基盤を確立していく必要があります。そのため、10年先の当社のあるべき姿に向けて、積極的な投資戦略による事業拡大を打ち出しています。

Question 4

長期経営計画のゴールとして目指すものは何ですか。

全社員が経営理念を実践し、企業目標に向かって切磋琢磨することにより、

真に社会に有用な企業になることです。企業として利益を追い求めるのみならず、住友精神の下、広く社会に貢献し、世界水準の「企業品質」を備えた企業集団になりたいと思っています。

Question 5

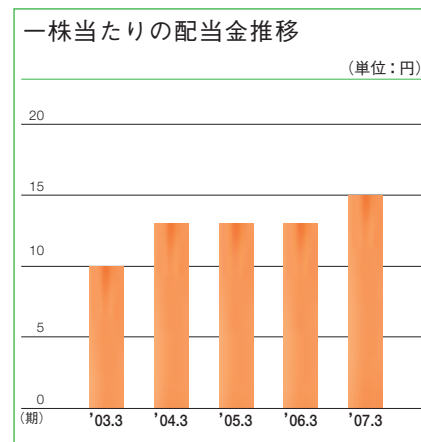
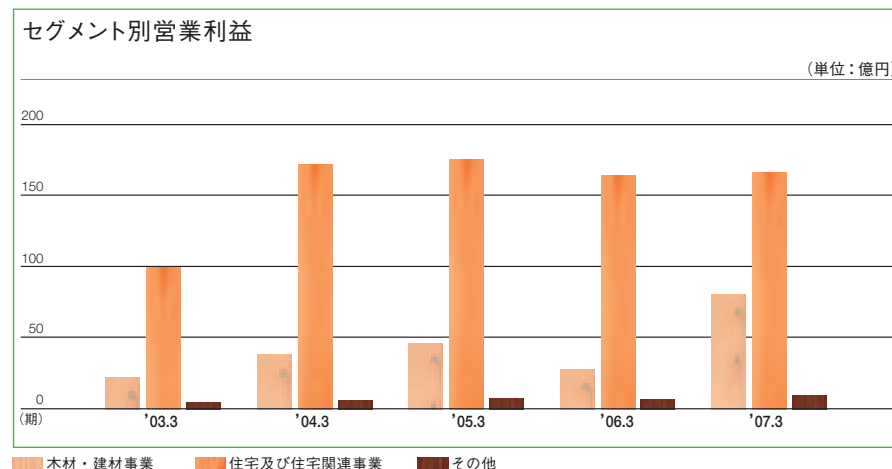
長期経営計画における10年後のあるべき姿について聞かせて下さい。

当社グループは、山林事業から始まり、国内外での木材建材の流通及び製造事業、木造戸建注文住宅の建築請負事業、アパート・マンション等の建築請負事業、生活関連の諸事業等、木と

住まいに関する様々な事業を展開しています。

しかし、現在収益の中心は木造戸建注文住宅事業及び木材建材の流通及び製造事業であり、今後、企業グループとして更なる発展を遂げるためには、その他の事業を拡大することで、よりバランスのとれた事業ポートフォリオを構築する必要がありますと認識しています。

そのため、今回発表しました「長期経営計画・PROJECT SPEED」では、現在収益の中心となっている「コア事業」（新築注文住宅事業、木材建材の流通及び製造事業）を更に強化しつつ、そこ



で生み出された利益や人材等の経営資源を、今後当社グループの柱となるべき事業である「重点育成事業」(海外事業、不動産事業、リフォーム事業)に集中的に投入することで、グループ全体の総合力の強化を図っていきます。

Question 6

長期経営計画の初年度として2008年3月期における事業の取り組みについて聞かせて下さい。

当社グループは、事業規模拡大に向けた積極的な投資を実施していくとともに、引き続き経費管理を徹底し、グループ全体の収益力の向上を図っていきます。

木材・建材事業におきましては、業界再編が加速するなか、取引先との連携をより強化し、取扱商品の充実、数量及びシェア拡大による収益力向上を目指していきます。また、環境に配慮した独自の調達基準に従いながら、積極的に海外からの商品調達網を拡大し、新たな販路開拓に取り組んでいきます。

住宅事業におきましては、展示場ごと

に地域に密着した営業戦略を実施し、さらに、お客様それぞれのライフスタイルにあった付加価値の高い商品を提案することにより、競争力強化を図っていきます。

Question 7

最後に、株主還元策の基本的な考え方と実績、また株主のみなさまへのメッセージをお願いします。

当社は、株主への利益還元を最重要課題の一つと認識し、これを安定的、継続的に実施することを基本方針としています。今後におきましても、経営指標として重要視する使用資本利益率(ROCE)を向上させることで、収益体質の強化を図るとともに、経営基盤、財務状況及び投資計画等のバランスを総合的に勘案しつつ、利益の状況に応じた適正な水準での利益還元を行っていきます。

また、内部留保金につきましては、長期的な経営計画に基づき、企業価値の向上に寄与する効果的な投資や人材育成、研究開発活動等に、有効に活用してまいります。

当社グループは、企業集団としての存在意義を高めるために、企業が社会において果たすべき責任を重く受けとめ、株主・従業員・取引先・市民団体・地域社会等、当社グループを取り巻く多様なステイクホルダーとの良好な関係の構築を念頭に、常にステイクホルダーへの説明責任を意識し、経営の透明性を高め、事業に関連する諸リスクを適切に管理する体制を整え、経営資源の運用効率の最大化に努めていきます。このような取り組みにより、経営の質を高め、継続的に事業収益の拡大と企業価値・株主価値の向上を図り、同時に事業を通じて社会貢献を果たしていきます。

住友林業株式会社
取締役社長

矢野 龍

2006年

April 4月



安宅建材との合併



韓国住宅事業進出

October 10月



SGEC森林認証取得

これまで以上に付加価値の高いサービスと営業力の強化を目指し、建販商社の安宅建材(株)と合併しました。これにより国内の木材建材流通事業において、品揃えの充実度と売上高において「国内No.1木材・建材商社」になりました。今後は住友林業グループのグローバルなネットワークと、安宅建材(株)の地域密着型営業を融合し、全国を4つに分割したブロックを核として、より付加価値の高いサービスを目指します。

北米(シアトル)、中国(上海・大連)に続き、韓国での住宅事業に新たに進出しました。今後は韓国の戸建住宅業界の発展に貢献していきます。現在韓国政府は住環境の多様化を促進する政策として、消費者の住環境のニーズに応える様々なタイプの住宅を供給する開発計画を打ち出しています。2007年3月にオープンしたモデルハウスでは、木質感あふれる内装・外装や、韓国の生活様式に合わせ、床暖房(オンドル)も提案しています。

「緑の循環」認証会議(SGEC)による日本独自の森林認証を国内所有山林について一括取得しました。今回の審査にあたって、審査機関からは、多様な森林の適正管理、担当社員、請負業者の高い技術水準、安全対策、市民とのふれあいの場の提供などの活動について高い評価をいただいております。
※SGEC:2003年に設立された日本独自の森林認証制度。森林が適正に管理されていることを第三者の立場で証明する制度です。

2007年

January 1月

December 12月



まちづくり事業部
第1弾プロジェクト

2005年12月に住友林業らしい街づくりを目指し、戸建分譲事業を推進する専門組織として発足した「まちづくり事業部」の第1弾プロジェクト、名古屋市「フォレストガーデン上志段味」の第一期販売を開始しました。同プロジェクトでは上志段味の街の建物の色彩、植栽・住まい方を大切に、周辺環境に溶けこんだ街並みとしています。30歳代の子育て世代が地域との接点を持ちやすく、楽しく暮らせるまちづくりをご提案しています。

January 1月



表参道ヒルズでのイベント

表参道ヒルズ(東京)にて、木の魅力をさまざまな角度から紹介するイベント「Sustainable Forest Gallery」を開催しました。日本の森を守るために木を伐り、森を育てること、国産材を活用していくことの重要性などを親しみやすく、楽しく紹介しました。また開催期間中は学生の皆さんに対してフレンドリーに当社グループを知っていただくコミュニケーションの場としても機能しました。



団塊世代の人生の楽しみを
広げる平屋の提案

団塊世代に向けて、「新しい大人の暮らし」という視点で提案する平屋の住まい「MyForest—GRAND LIFE(グランドライフ)」を発売しました。自分らしさを大切にしたい傾向が強い団塊世代の方々が、自分らしく、生き生きとした毎日を楽しめる住まいとするため、「人の集まる家」「趣味を楽しむ家」「個を尊重する家」など7つのライフスタイルを提案しました。

住友林業の事業構造

住友林業グループは、自然の恵みである「木」を、より豊かな暮らしと社会の実現に役立てるために、森林の育成から木材・建材の製造・加工・流通、木造住宅の建築・販売、中古住宅の流通・リフォームまで、木と住まいに関わる様々な分野へと事業領域を広げています。

木材・建材事業	(単位:億円)	2003/3月期	2004/3月期	2005/3月期	2006/3月期	2007/ 3月期
売上高		2,835	2,932	3,203	4,122	5,201
営業利益		22	38	46	28	80
設備投資		26	17	29	57	53
減価償却費		29	30	31	29	30

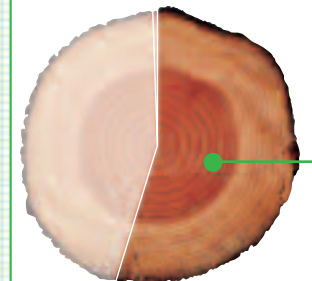
住宅及び住宅関連事業	(単位:億円)	2003/3月期	2004/3月期	2005/3月期	2006/3月期	2007/ 3月期
売上高		3,704	3,936	4,183	3,939	4,078
営業利益		99	171	175	164	166
設備投資		14	32	44	37	35
減価償却費		22	22	23	23	23

その他事業	(単位:億円)	2003/3月期	2004/3月期	2005/3月期	2006/3月期	2007/ 3月期
売上高		179	124	132	135	146
営業利益		4	6	7	8	9
設備投資		6	10	8	10	8
減価償却費		8	6	6	7	8

記載の売上高は、セグメント間の取引による売上高を含んでおります。また、営業利益については、セグメント間の取引及び配賦不能な本社経費を控除する前の「内部利益を含んだ営業利益」を示しています。

木材・建材事業

54.9%
(連結事業別売上高構成比率)



山林事業
永続的に植林と再生産を繰り返す「持続林業」の理念のもと、40,000haにおよぶ広大な社有林を効率的に管理し、循環型森林経営を実施しています。

建材製造事業
素材の選定から製品加工までの一貫した生産体制のもと、パネルと内装材・造作材・収納家具などの木質建材を中心に、各種住宅用部材を製造・加工しています。

木材・建材流通事業
世界に広がる流通ネットワークを駆使し、市場ニーズに応える、良質な木材・建材商品をタイムリーに供給しています。

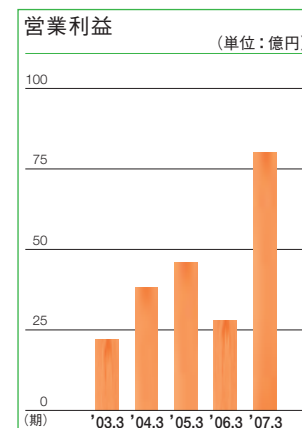
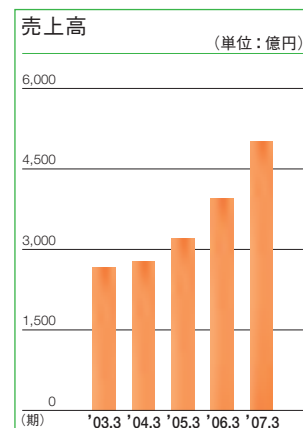
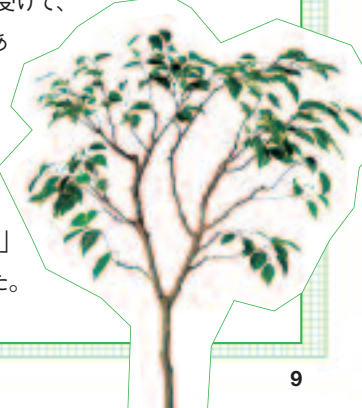
木材・建材の流通事業におきましては、国内市場が成熟するなか、業界における地位を確固たるものとするため、平成18年4月1日をもって安宅建材株式会社と合併しました。さらに、合板等の商品市況が上昇したことに加え、取引先との強固な連携により販売数量も増加しました。また、中国において木材・建材需要が高まり、市場の成長が見込まれることから、販路拡大に向けて同国内で木材・建材の流通事業等を行う子会社を設立しました。

国内及び海外において展開する建材製造事業におきましては、生産性の向上とコスト削減を図るとともに、原材料コストの高騰に伴う製造原価の上昇に対し販売価格の見直しを進めました。また合板・パーティクルボード・MDFなど木質ボードの堅調な需要を背景に、全体を通して販売数量は増加しました。

海外においては、世界的な環境配慮への高まりに応え、植林木を原材料とした商品の製造に取り組みました。具体的には、インドネシアで専用ロータリーレースを増設し植林木を原料とする合板の生産量拡大を図ったほか、平成19年中の操業開始に向けて、パーティクルボード製造工場の新設を進めるなど、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、積極的な投資を図りました。

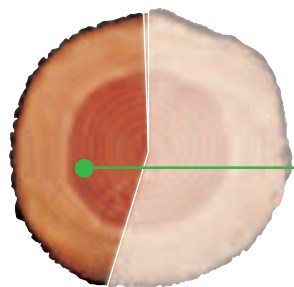
山林事業におきましては、引き続き長期的な視点に立った施策計画を策定し、環境に配慮した持続可能な山林経営を推進するとともに、世界的な木材需給バランスの変化を受けて、わが国の木材自給率が回復傾向にあるなかで、国産材のさらなる利用拡大を目指しています。

当期は社有林において、生産コストの削減と伐出された材の有効活用をめざし、一部の地域で「小面積皆伐」を実施し、木材の循環利用を図りました。



住宅及び住宅関連事業

44.7%
(連結事業別売上高構成比率)



木造戸建住宅事業

注文住宅事業では、一邸ごとに営業・設計・生産・インテリアまで一貫した専任チーム体制により、お客様のこだわりを大切にした本格注文住宅を提供しています。

分譲住宅事業では、「まちづくり事業部」を設置し、周辺環境との調和を考えた街づくりを目指しています。また海外では北米をはじめとし、「日本の住まい」の優れた点も採り入れた新しい住宅を提案しています。

集合住宅事業

建築と賃貸管理の一貫体制のもと、RC造と木造低層アパートメントの提案・提供を行っています。

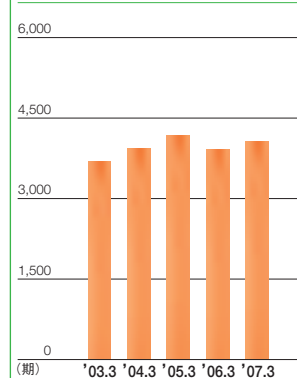
住宅関連事業

「住友林業ホームテック(株)」を中心に、木と住まいの専門スタッフが、お客様の住まいを新鮮で機能的な住空間に蘇らせるリフォーム事業を展開しています。

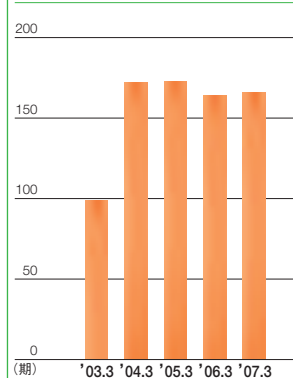
「住友林業ホームサービス(株)」において、住まいの売却や買い替え、購入を検討されているお客様を対象に不動産仲介事業を展開しています。

緑化事業では、テラスや庭などの外装装飾はもちろん、一般外構造園工事や都市環境の改善など、緑や花でうらおいのある住環境づくりをサポートしています。

売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



木造軸組工法による新築住宅事業におきましては、国産材を積極的に活用するとともに、自然の光や風を利用する日本古来の伝統的な生活様式にならった住まい方を提案する商品「MyForest(マイフォレスト)」を基本として、当社独自のネットワークを活用し、北米産ブラックウォルナットを内装材に活かしたスーパーナチュラルシリー

ズの「MyForest-Super Natural Walnut(スーパーナチュラルウォルナット)」、機能的な空間に洗練された「和」の要素を取り入れた暮らし方を演出する「MyForest-和楽」、自分らしさを大切にしたいと考える団塊世代のライフスタイルに合わせてシンプルな暮らし方を演出する平屋建住宅「MyForest-GRAND LIFE(グランドライフ)」、都市部の敷地を最大限に活用した木の住まいを実現する耐火構造仕様を提案するなど、一人ひとりのお客様のニーズに的確に応える提案を行い、また、お客様が安心かつ安全にお住まいいただけるように技術開発を進め、受注拡大に努めました。さらに、より地域に密着し、きめ細かな営業対応を行える体制を構築するために、都市部において組織改正を行ったほか、住宅展示場では実感することのできない建物構造躯体や内外装部材を体感いただくことをテーマとする「住まい博」を、三大都市圏を中心に各地で開催するなど販売促進に努めました。

ツーバイフォー工法による新築住宅事業におきましては、国内では中高級仕様商品を軸とした戦略を展開しました。海外では米国シアトル近郊で、綿密な市場調査に基づきながら不動産用地の取得



を行い、また、韓国では、戸建住宅市場に進出するため、現地企業と合弁会社を設立しました。

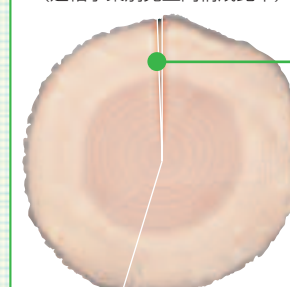
集合住宅事業におきましては、企画型商品の木造軸組アパート「Succeed M-trust inno(サクシード エム・トラスト イノ)」を発売するなど受注拡大を図りました。その結果、販売戸数の増加とともに収益性は改善しました。

リフォーム事業を行う住友林業ホームテック株式会社においては、当社と共同開発した耐震リフォーム技術「スミリンREP(レップ)工法」等を提案し、販売促進に努めました。不動産流通事業を行う住友林業ホームサービス株式会社においては、店舗の増強や、インターネットを経由した顧客獲得に注力するなど営業網の強化を行いました。

地域に溶け込み、永く住み続けられる資産価値の高い街並みづくりを目指す分譲住宅事業では、30歳代の子育て世代をターゲットに、愛知県名古屋市にて「フォレストガーデン上志段味」の第1期販売を開始するなど、着実に事業運営を進めています。

その他事業

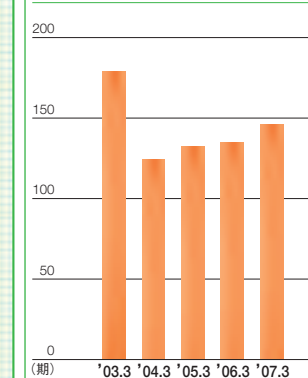
0.4%
(連結事業別売上高構成比率)



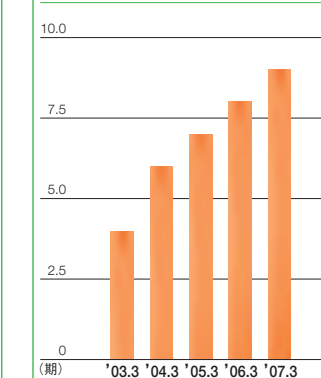
農園芸用資材の製造販売事業、損害保険代理店業務、情報システム開発、リースなど、多角的なサービスでお客様の豊かな暮らしやそれをとりまく社会に貢献しています。



売上高 (単位: 億円)



営業利益 (単位: 億円)



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、農園芸用培土の製造販売事業等を行なっています。

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	300,431	337,072
固定資産	163,761	163,064
有形固定資産	73,933	74,050
無形固定資産	7,107	6,313
投資その他の資産	82,722	82,700
資産合計	464,193	500,136
負債の部		
流動負債	232,394	260,619
固定負債	53,469	50,662
負債合計	285,862	311,281
少数株主持分		
少数株主持分	3,124	—
資本の部		
資本金	27,672	—
資本剰余金	25,655	—
利益剰余金	99,319	—
その他有価証券評価差額金	22,125	—
為替換算調整勘定	1,052	—
自己株式	△ 617	—
資本合計	175,206	—
負債、少数株主持分及び資本合計	464,193	—
純資産の部		
株主資本	—	163,288
評価・換算差額等	—	24,441
少数株主持分	—	1,125
純資産合計	—	188,855
負債及び純資産合計	—	500,136

流動資産

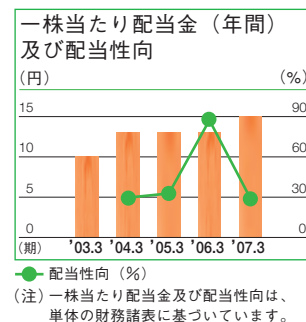
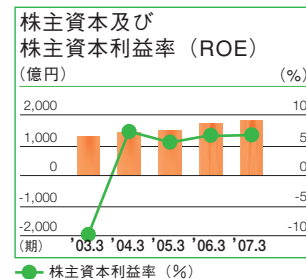
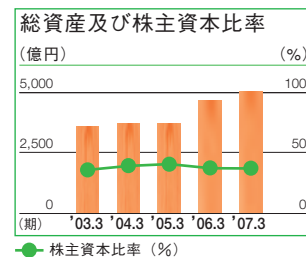
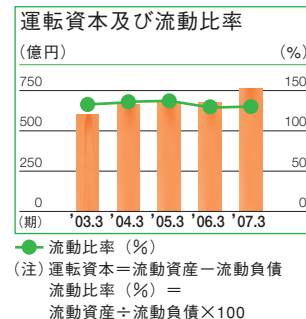
木材・建材流通事業における増収により売上債権及び商品在庫が増加したほか、戸建分譲住宅事業の販売用不動産等が増加しました。その結果、全体で前期比366億円増加しました。

固定資産

建材製造事業において、新工場建設のための設備投資がありましたが、既存設備の償却等により、全体では前期比7億円減少しました。

流動負債・固定負債

木材・建材流通事業において売上が増加したことにより、仕入債務が増加しました。また期末時点での工事中物件の増加により工事中仕掛勘定が増加しました。その結果、全体で前期比254億円増加しました。



損益計算書

(単位：百万円)	前期	当期
売上高	791,128	911,674
売上高	439,516	545,735
完成工事高	351,612	365,940
売上原価	663,275	770,558
売上原価	408,124	504,152
完成工事原価	255,151	266,405
売上総利益	127,853	141,117
販売費及び一般管理費	112,407	120,711
営業利益	15,446	20,405
営業外収益	3,750	4,026
営業外費用	2,396	3,172
経常利益	16,800	21,259
特別利益	363	969
特別損失	1,128	1,539
税金等調整前当期純利益	16,035	20,689
法人税、住民税及び事業税	2,254	5,381
法人税等調整額	2,705	3,180
少数株主利益	235	174
当期純利益	10,842	11,954

売上高

木材・建材事業は、前期に新規連結した安宅建材(平成18年4月に住友林業と合併)及び東洋プライウッドの売上が加わった他、合板や輸入製材品の活況により、大幅な増収となりました。その結果、全体で前期比1,205億円増加しました。

販売費及び一般管理費

新規連結会社の経費が加わったほか、事業拡大に向けた人員増強、広告宣伝費に経費を支出しました。その結果、全体で前期比83億円増加しました。

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	16,626	7,084
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,998	△ 7,102
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 14,039	665
現金及び現金同等物の期末残高	49,628	50,311

一株当たり情報

(単位：円)	前期	当期
一株当たり当期純利益	61.3	67.4
一株当たり純資産	996.0	1,059.2
一株当たり配当金	13.0	15.0

株主資本等変動計算書

当連結会計年度 (単位：百万円)	株主資本					評価・換算差額等			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定		
2006年3月31日残高	27,672	25,655	99,319	△ 617	152,029	22,125	—	1,052	3,124	178,330
当連結会計年度中の変動額										
剰余金の配当(注)			△ 1,143		△ 1,143					△ 1,143
剰余金の配当			△ 1,152		△ 1,152					△ 1,152
役員賞与(注)			△ 59		△ 59					△ 59
当期純利益			11,954		11,954					11,954
自己株式の取得				△ 130	△ 130					△ 130
自己株式の処分		1		5	6					6
企業結合による増加又は減少		1,226		557	1,783					1,783
株主資本以外の項目の当連結会計年度中の変動額(純額)					—	357	155	752	△ 1,999	△ 735
当連結会計年度中の変動額合計	—	1,227	9,600	432	11,259	357	155	752	△ 1,999	10,524
2007年3月31日残高	27,672	26,882	108,919	△ 184	163,288	22,482	155	1,804	1,125	188,855

(注) 2006年6月の定時株主総会における利益処分項目です。

特集「長期経営計画・PROJECT SPEED(プロジェクト スピード)」について



当社は、2008年3月期を初年度とする経営計画、「長期経営計画・PROJECT SPEED(プロジェクト スピード)」を策定しました。

この計画は、10年後の2017年3月期をゴールとして、そこに向けての今後の方向性についてまとめたものです。3年後の2010年3月期までを第一期と定め、まずは第一期の目標達成を目指していきます。

住友林業グループの事業に脈々と息づいているのは「サステナブル」(＝持続可能)の精神です。これは、木を植えて、育て、その木で木材や建材を生産し、そして住宅を建てて、木を伐採した後はまた植林を行うということを、何代にも亘って繰り返すことで染み込んだ企業ポリシーだといえます。長期経営計画においても、長期・継続的な観点からサステナブルな事業を行うことをポリシーとして、木を軸として人々の生活を豊かにすることを使命として、社会に貢献していきます。

バランスの取れた事業ポートフォリオを構築するため、既に市場競争力があり、収益性が見込めるコア事業を更に強化し、シェア拡大及び収益基盤の強化を図るとともに、経営資源を重点育成事業に振り向けていきます。

**Strong
Passion
Enables us to become an
Excellent company by implementing
Detailed strategy**

* コア事業：「新築注文住宅事業」、「木材建材の流通及び製造事業」
重点育成事業：「海外事業」、「不動産事業」、「リフォーム事業」

「強いミッション、即ち並外れた情熱が詳細な戦略の実行を伴うことで、我々がエクセレントカンパニーになることを可能にする」



(1) 新築注文住宅事業

設計力と木のすばらしさを活かした提案力により、都市部を中心に中高級層を主要なターゲットとした営業展開を行います。販売棟数の拡大だけでなく、効率性の改善を追求していきます。

アパート、リフォームと一体となった営業展開を行い、シナジー効果の最大化を目指します。

(2) 木材建材の流通及び製造事業

木材建材商社としてのコミッションを得るだけでなく、今後は取扱商品の流通全体に、バリューチェーンの理念をもって営業展開し、取引先とも互いにメリットを享受できるような新たなビジネスモデルを構築します。

(3) 海外事業

世界的に木質資源へ注目が高まる中、資源の有効活用が可能な建材製造事業への投資を積極的に行うと同時に、山林管理、植林事業等への投資も積極的に行っていきます。米国シアトルに続き、韓国、中国を始めとするその他のエリアでも事業展開を早め、ニーズに合わせた住宅を供給していきます。

(4) 不動産事業

従来の土地所有者の土地活用だけでなく、当社自ら土地を取得して賃貸物件や分譲物件、介護施設等の建築物を建てるなど、付加価値をつけて販売するという不動産開発事業を行っていきます。

一次取得者向けの分譲戸建住宅事業を、都市部を中心に事業展開し、100区画単位の案件も行うことで、収益体制構築のスピードを上げていきます。

(5) リフォーム事業

当社注文住宅の引渡済顧客に対する住まいに関する総合的な提案を行い、需要を引き出すとともに、木造軸組工法住宅のトップブランドとして、当社引渡顧客以外の潜在的な需要を開拓していきます。

商品ラインナップ

住友林業

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.jp/>

MyForest Proudio BF



当社独自の技術であるビッグフレーム構法(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。

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/>

スミリン農産工業(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

住友林業ホームサービス(株)

不動産の売買・仲介に関するお問い合わせ先
TEL 03-5308-2432
URL: <http://www.sumirin-hs.co.jp/>

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

役員

(平成19年6月22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
執行役員副社長 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 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
執行役員 倉光 二郎
執行役員 市川 晃



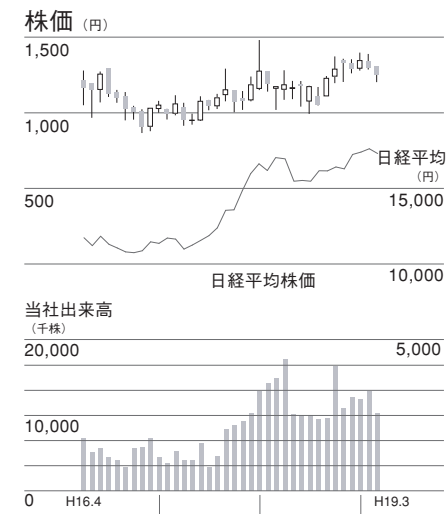
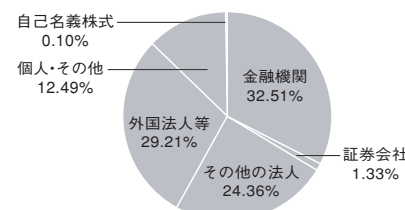
(前列左から) 取締役社長 矢野 龍、取締役 高橋 渉
(後列左から) 取締役 早野 均、取締役 井上 守、取締役 能勢 秀樹、取締役 上山 英之、
取締役 塩崎 繁彦

株式情報

(平成19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	177,410,239株
株主数	11,012名
外国人持株比率	29.21%

株主分布(所有者別)



会社の概要

(平成19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	12,259名(グループ全体)