

ユースタイン

 住友林業

平成21年4月1日～平成22年3月31日
株主のみなさまへ





T O P M E S S A G E
収益力の強化に取り組みます。

代表取締役 会長 矢野 龍 × 代表取締役 社長 市川 晃

社長の交代について

住友林業は、平成22年4月1日付けで代表取締役社長の矢野が代表取締役会長に、取締役常務執行役員中市川が代表取締役社長に就任し、新しい経営体制となりました。今後は矢野が取締役会議長として経営の意思決定を取りまとめ、業務の執行を新社長の市川が行い収益力の強化に取り組みます。

Q1

新社長として
取り組むべき課題は？

まずとりかからなければならぬのは収益力の強化です。平成19年5月に発表した「長期経営計画・PROJECT SPEED」において、現在の主力事業である「木材・建材の流通及び製造事業」と「新築注文住宅事業」をコア事業として収益力を強化し、「海外事業」「不動産事業」「リフォーム事業」を重点育成事業として将来の収益源として成長させる、という長期的な経営の方向性を策定しました。その後の業績は世界的な事業環境の悪化の影響もあつて当初の計画から乖離していますが、コア事業の収益力強化と重点育成事業の成長という基本的な方針に変わりはなく、コア事業では安定収益の確保を旨指して効率化を推進します。重点育成事業については、今後は重点収益事業と位置づけ、これまでに行った海外事業や不動産事業への積極投資、リフォーム事業での人員増強などの先行投資から収益を上げていきます。

Q2

当期の業績について
ご説明下さい。

当期の事業環境は大変厳しい状況が続きました。企業の輸出や生産活動が回復傾向になる一方で、住宅市場は雇用情勢や所得環境の

悪化によって住宅投資に対する意欲が減退した結果、国内の新設住宅着工戸数は77万5千戸（前期比25・4%減）と大幅に減少しました。このうち当社住宅事業と関連の深い持家の着工戸数は、住宅ローン減税等の各種住宅支援政策による後押しを受け、平成21年11月以降持ち直してきましたが、期の前半の落ち込み幅が大きかったため28万7千戸（前期比7・6%減）となりました。木材・建材市場においても、新設住宅着工戸数の大幅な減少によって資材需要が低迷しました。

このような環境の下、売上高は戸建注文住宅の販売棟数の減少や木材・建材の流通事業及び建材製造事業における販売数量の伸び悩み等により、前期比998億87百万円減少し7239億23百万円（前期比12・1%減）となりました。営業利益については、97億47百万円（前期比42・6%増）と前期を29億10百万円上回りました。ただ前期を上回った主な要因は、退職給付会計に係る数理計算上の差異が人件費の減少に寄与したことであり、その影響を除いた実質的な営業利益は、前期を44億53百万円下回る73億83百万円（前期比37・6%減）となりました。

業績が悪化した一方で、戸建注文住宅事業における新商品「木達

（こだち）」の受注が堅調に推移したほか、太陽光発電システムを搭載した住宅の割合が増加するなど、新たな需要の開拓に努めました。また、オーストラリア住宅事業への本格的な進出やベトナムでのパーティクルボード製造事業への着手など、海外事業への投資を積極的に行いました。

Q3

次期の業績・事業環境を
どのように
予想していますか？

次期の業績については、売上高は前期を360億77百万円上回る7600億円（前期比+5・0%）、営業利益は同22億53百万円増加の120億円（前期比23・1%増）を見込んでいます。事業環境については、景気の下振れリスクが残っているため楽観はできませんが、景況感の緩やかな回復傾向が続くと予想しており、国内の新設住宅着工戸数は83万戸、持家着工戸数は30万戸を見込んでいます。

Q4

具体的な施策について
お聞かせ下さい。

木材・建材事業は、引き続き、国内外からの資材調達力を活かした差別化戦略及びシェア拡大を進めるほか、取引先との連携強化、環境配慮型商品や国産材の取扱量の増加を進めます。また、木質建

材製造事業の競争力向上を目的として、平成22年4月1日付で、同事業を担う住友林業クレスト株式会社と東洋ブライウッド株式会社を合併しました。このほか、平成22年4月にホームエコ・ロジステイクス株式会社を設立し、住宅資材の物流合理化・効率化を実現する物流サービス事業を開始します。

新築注文住宅事業においては、住宅エコポイント制度や国産材の利用を推奨する長期優良住宅制度等の政策が当社の戸建注文住宅事業に追い風になると考えています。その追い風に乗り、当社の強みを活かせる都市圏の強化やインターネットの活用などで受注の増加に取り組みます。一方で、中長期的には少子高齢化による住宅市場の縮小が予測されているため、住宅展示場の削減や人員の最適配置など、安定的に収益を確保できる体制の構築に取り組みます。

海外事業では、建材製造事業等の既存事業の拡大に向けた取り組みを行うとともに、植林木に対する需要の高まりを踏まえて海外での植林事業も積極的に展開します。そして、東南アジア、オセアニア、中国・韓国、北米の環太平洋地域において、植林から建材の製造、木材・建材の流通、住宅事業までを手がける「垂直統合型」

事業モデルの確立を推進します。

不動産事業は、賃貸事業において保有資産の入れ替えを進めて安定的な収益の確保に努めます。また、急速に進む高齢化社会をにらみ、介護付有料老人ホームの運営を中心とした介護事業も着実に進めます。戸建分譲住宅事業では、販売棟数が順調に増加しており、今後も大都市圏を中心に販売を拡大します。

リフォーム事業においては、今後の市場拡大が見込まれており、高い技術力と豊富な経験を活かした提案型営業により中大型のリフォーム物件を中心とした受注拡大に注力します。そのために引き続き人員を増加させると共に、営業や設計、工事等の担当者がチームとして大型物件等に対応する「リアライズリフォームチーム」を立ち上げました。

Q5

最後に株主の皆様へ
メッセージをお願いします。

冒頭に申し上げた通り、最優先で取り組むのは収益力の強化です。どのような事業環境であっても、まずは経常利益で200億円を安定的に生み出せる体制を構築していきます。

また再生可能な資源である「木」を軸に事業を展開する当社グループ

プにとって、世界的な環境意識の高まりは大きなビジネスチャンスだと考えています。そのチャンスをつかえるために平成22年4月から環境ビジネス開発部を新設し、グループ内の環境ビジネスを横断的に統括するとともに新たな環境ビジネスの開発に取り組みんでいます。収益を生み出すにはまだ時間がかかりますが、長期的な視点に立つて着実に事業を推進します。

当社の根底にある住友精神の下、今後も本業を通じて真に社会に有用な企業となるべく努力していきますので、ご支援頂きますようお願い申し上げます。

市川 晃 プロフィール

昭和53(1978)年4月 当社入社
平成 7(1995)年 1月 営業本部海外部 次長
(アムステルダム駐在)
平成 8(1996)年10月 営業本部営業部 シアトル出張所長
平成13(2001)年 1月 営業本部海外事業部 副部长
平成14(2002)年 4月 営業本部国際事業部長
平成17(2005)年 4月 住宅本部住宅管理部長
平成19(2007)年 4月 経営企画部長
平成19(2007)年 6月 執行役員 経営企画部長 委嘱
平成20(2008)年 6月 取締役 常務執行役員
経営企画・総務・人事・財務・
情報システム・内部監査 担当
平成22(2010)年 4月 代表取締役 社長 就任



当期業績

木材・建材事業は、当社業績に大きな影響を与える国内の新設住宅着工戸数が前期比25・4%減の77万5千戸と大幅に減少したため、国内で展開する木材・建材の製造及び流通事業は苦戦を強いられました。海外で展開する建材製造事業は期の後半から販売数量が回復しましたが、国内の落ち込みをカバーするには至りませんでした。その結果、当期の木材・建材事業は、売上高344.8億74百万円（前期比16・7%減）、営業利益は9億13百万円（同55・6%減）となりました。

木材・建材流通事業

市況低迷が続くなか、在庫管理、品質管理及び納期管理等の徹底によって安定した収益の確保に努める一方、主要販売先との協力関係を一層深め販売数量の増加に注力しました。次期（2011年3月期）については、政府の木材自給率の拡大方針が追い風になって国内材需要が高まることで予



流通事業

想されるなか、国内材の販売拡大を目指します。また新たな需要への対応として、原材料の50%以上を森林認証材や植林木が占める環境配慮型合板「KROHNE-PLYWOOD（きこりんプライウッド）」の販売増加や、リフォーム需要への対応を強化します。

建材製造事業

国内においては、需要低迷を受けて生産効率の向上、市況に左右されにくい商品の製造・販売に取り組みました。海外においては、2008年の後半から続いていた需要減退に歯止めがかかり、期の後半に入り販売数量が持ち直してきました。また、インドネシアで木質内装材の製造事業に進出し、ベトナム

でもパーティクルボード製造事業に着手するなど、積極的な事業展開を行いました。次期については、国内では生産効率の改善による競争力向上を目的として、共に100%子会社である住友林業クレストと東洋プライウッドを4月に合併しました。海外は当期の後半からの回復基調が続くと予想され、販売数量の増加が見込まれます。

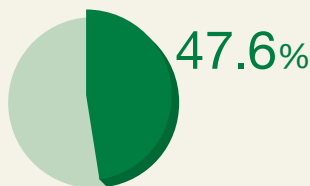
山林事業

当社の山林事業は、長期的な視点に立った森林施設計画のもと、環境に配慮した持続的経営を行っています。またコストの低減を目指して、当社社有林と一体的に管理が可能な山林の取得や国有林等との森林施設の共同実施、急峻で複雑な地形の多い日本の森林に適した林業機械の開発に着手するなど、林業経営の効率化に取り組んでいます。

同時に、これまでの森林管理技術を活かした社有林以外の山林管理受託事業など新しいビジネスモデルの構築にも努めています。また、地球温暖化対策の一環として環境省が推進するカーボン・オフセット・クレジット制度の対象事業に、当社の九州社有林のプロジェクトが登録され、発行されたCO2クレジットの一部を売却しました。

（注）カーボン・オフセット・クレジット制度：国内の温室効果ガスの排出削減・吸収量を自主的なカーボン・オフセット用のクレジットとして認証する制度。

全体における木材・建材事業の売上高・売上比率



3,448億74百万円

山林事業

持続的に植林と再生産を繰り返す「保続林業」の理念のもと、42,642ha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践しています。

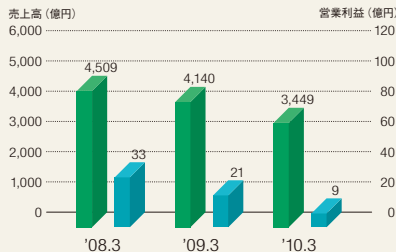
木材・建材流通事業

世界に広がるネットワークを駆使し、木材・建材商品を供給する取扱高国内No.1の商社です。

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、パネルや内装材・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。

売上高と営業利益



セグメント別事業概況

住宅及び 住宅関連事業

当期業績

住宅及び住宅関連事業は、主力の戸建注文住宅事業において期前半の着工数不足等により販売棟数が前期比で減少したことに加え、顧客層の若年化等の影響で一棟当たりの単価も伸び悩みました。一方利益面では、グループ全体での徹底した経費削減に加え、不動産事業やリフォーム事業、緑化事業などが好調に推移したため、営業利益は前期比で増加しました。その結果、当期の住宅及び住宅関連事業は、売上高3752億2百万円（前期比7・6%減）、営業利益は137億44百万円（同62・7%増）となりました。

新築注文住宅事業

戸建注文住宅事業は、事業効率の向上及びシェアアップを目的とした営業体制の見直しを行い、経費削減及び生産コストダウンの徹底に引き続き努

めるなど、収益基盤のさらなる強化に取り組みました。営業面では、太陽光発電システム搭載商品の拡販、ツーバイフォー住宅との併売体制の整備、提携法人の新規開拓、当社住宅引渡済顧客からの紹介促進等を実施し、受注獲得に注力しました。

商品面では、高い基本性能と人気の高い設備を標準装備し、300にも及ぶ豊富なプランをベースにライフスタイルに合わせて多彩な設備パッケージを選択できる木造注文住宅「木達（こだち）」を新たに発売し、一次取得者層を主な対象とした価格訴求力のある商品ラインナップの充実を図りました。さらに、当社独自のビッグフレーム構法を採用した平屋・2階建て商品「BLOW（ビーエフエスアイ）」を発売し、商品競争力の向上に取り組みました。

アパート事業では、空室率の上昇等によりアパート経営を躊躇するオーナーが増加傾向にあ



戸建分譲住宅事業

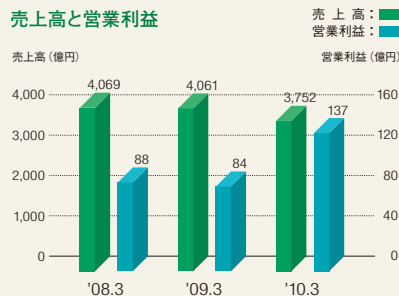
るなか、市場の変化に応じ、間取りや用途変更の工事が比較的容易に行えるビッグフレーム構法を採用した賃貸住宅「BF-Maison（ビーエフメゾン）」を発売し、受注獲得に注力しました。

次期については、景況感が回復してきており、長期優良住宅制度や国産材の利用促進といった政策も当社の新築・注文住宅事業にとって追い風になると考えています。そのようななか、受注増加を目指して、提携法人の新規開拓やインターネットの活用、当社が強い都市圏の更なる強化などに取り組みます。またアパート事業についても、人員増加や戸建注文住宅事業との連携強化により、受注獲得に注力します。

不動産事業

不動産事業では、当社初の分譲マンションを販売しました。また、安定的な収益確保を進めるべく賃貸管理物件の拡充に

売上高と営業利益



リフォーム事業

独自開発した耐震等、オリジナル技術と木造住宅事業で培ってきた技術力を活かし、旧家リフォームなどお客様の住まいを快適で機能的な住空間に蘇らせます。



BF-Maison (ビーエフメゾン)

新築注文住宅事業 (戸建・アパート)

一部ごとに営業・設計・生産・インテリアまでトータルに対応する専任チーム体制で、お客様のこだわりを大切に、木という素材が持つ魅力を十分に活かした本格木造注文住宅を提供しています。

不動産事業

戸建注文住宅事業のブランド力を活かしながら、「多世代同居」をキーワードとして土地開発を推進しています。具体的には、高齢者から子供までの多様なライフスタイル、ライフステージに合うコミュニティや商業施設等の総合開発を目指します。

取り組みました。また「安心介護サービス」の提供を行う介護付有料老人ホーム運営事業は、

今後の事業拡大に向け、施設の増設及び業務改善によるサービス向上に取り組みました。戸建分譲住宅事業においても、値ごろ感のある物件の販売が好調で、順調に事業規模を拡大しました。次期についても、引き続き戸建分譲住宅事業を拡大するとともに、保有賃貸物件の入れ替えを行い、賃貸管理物件からの安定収益を確保します。

リフォーム事業

今後市場の拡大が見込まれるリフォーム事業は、住友林業本体から住友林業ホームテック株式会社への人材シフトを行うなど、営業体制の強化に注力しました。また同社において、大型リフォーム物件への対応を主な目的として、営業、設計、工事、アフターサービス等の各専任担当者で構成される「リアライズリフォームチーム」を顧客毎に編成する体制も

構築しました。また、現場見学会等のイベントの定期開催に加え、当社の全住宅支店に設置された「住友林業の家」のオーナーを対象とした総合窓口「オーナーズサポートグループ」との連携を密にするなど、引渡済顧客のリフォーム需要に迅速に対応できるよう営業網の強化を行いました。次期については、当期に行った営業体制の強化を活かして受注を拡大していきます。

セグメント別事業概況

その他事業



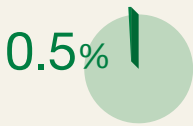
育苗用培養土「土太郎」

当期業績

当社グループは、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います。

その他事業では、売上高は38億47百万円（前期比2・6%増）、営業利益は9億13百万円（同2・4%減）となりました。

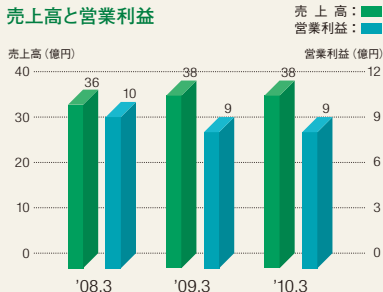
全体におけるその他事業の売上高・売上比率



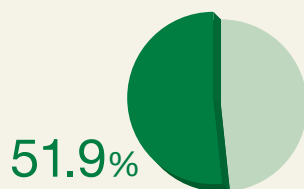
38億47百万円

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社会に貢献しています。

売上高と営業利益



全体における住宅及び住宅関連事業の売上高・売上比率



3,752億2百万円

会社概要

会社概要 (平成22年3月31日現在)

商号	住友林業株式会社
本社所在地	〒100-8270 東京都千代田区大手町一丁目3番2号 (経団連会館)
資本金	27,672百万円
設立	昭和23年2月20日
創業	元禄4年(1691年)
営業種目	山林の経営/原木、製材品、チップ、 普通合板、二次加工合板、繊維板、 金属建材、住宅機器、窯業建材等の売買/ 注文住宅の建築、建売住宅及び宅地の売買、 インテリア商品の売買/集合住宅、 ビル等の建築、売買、賃貸借
従業員	13,601名(グループ全体)

役員 (平成22年6月25日現在)

取締役および監査役

*取締役 会長	矢野 龍
*取締役 社長	市川 晃
*取締役	井上 守
*取締役	上山 英之
取締役	塩崎 繁彦
取締役	早野 均
取締役	笹部 茂
常任監査役(常勤)	高橋 涉一
監査役(常勤)	竹野 諭
監査役	三木 博
監査役	佐々木 惠彦
監査役	寺本 哲

(注) *は代表取締役

執行役員

執行役員 社長	市川 晃
専務執行役員	井上 守
専務執行役員	上山 英之
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	笹部 茂
常務執行役員	渡部 日出雄
執行役員	和田 賢一
執行役員	高野 誠
執行役員	安田 敏男
執行役員	三川 卓
執行役員	坂 直
執行役員	福田 晃久
執行役員	光吉 敏郎

主要関係会社 (平成22年3月31日現在)

会社名	事業内容
住友林業クレスト株式会社	木質加工建材・住宅設備機器・ 合板の製造・加工・販売
住友林業レジデンシャル株式会社	賃貸住宅等の管理・運営
住友林業ホームエンジニアリング株式会社	「住友林業の家」の建築工事の請負
住友林業ホームサービス株式会社	不動産売買・賃貸借の仲介
住友林業緑化株式会社	外構・造園・緑化工事の請負、 樹木等の販売
住友林業ホームテック株式会社	戸建住宅・集合住宅等のリフォーム、 「住友林業の家」のアフターメンテナンス
PT. Kutai Timber Indonesia (インドネシア)	合板・パーティクルボード・ 木質加工建材等の製造・販売
Alpine MDF Industries Pty Ltd. (オーストラリア)	MDF(中密度繊維板)の製造・販売
Nelson Pine Industries Ltd. (ニュージーランド)	MDF・LVL(単板積層材)の製造・販売



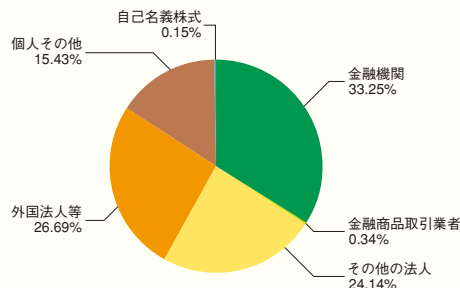
株式の状況 (平成22年3月31日現在)

株式の状況

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
発行可能株式総数	400,000,000株
発行済株式総数	177,410,239株
株主数	12,979名

株主分布

所有者別分布状況



株価



大株主

株主名	持株数 (万株)	持株比率 (%)
住友金属鉱山株式会社	1,011	5.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	800	4.51
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	627	3.54
株式会社伊予銀行	584	3.30
住友商事株式会社	438	2.47
住友生命保険相互会社	422	2.38
株式会社百十四銀行	419	2.37
株式会社三井住友銀行	413	2.33
住友林業グループ社員持株会	359	2.03
住友信託銀行株式会社	340	1.92

(注) 持株数は、万株未満を切り捨てて表示しています。

株主メモ

単元株式数	100株
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日

株式に関するお問合せ先

住所変更等のお届出
およびご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会には、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

[株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関]

大阪府中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社

[株主名簿管理人事務取扱場所]

東京都中央区八重洲二丁目3番1号
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)
〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)
0120-176-417
(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>

特別口座について

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設いたしました。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告方法

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。

上場証券取引所 証券コード

東京証券取引所市場第一部、大阪証券取引所市場第一部
1911

連結株主資本等変動計算書 当期（平成21年4月1日から平成22年3月31日まで）

（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	其他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ損益	為替換算 調整勘定		
平成21年3月31日残高	27,672	26,872	105,346	△260	159,630	2,359	29	△5,961	135	156,192
当期変動額										
剰余金の配当			△2,657		△2,657					△2,657
当期純利益			2,377		2,377					2,377
自己株式の取得				△2	△2					△2
自己株式の処分		△0		0	0					0
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						3,235	△5	3,583	207	7,020
当期変動額合計	—	△0	△280	△2	△282	3,235	△5	3,583	207	6,738
平成22年3月31日残高	27,672	26,872	105,066	△262	159,348	5,594	24	△2,378	342	162,930

POINT 連結損益計算書について

【売上高】前期比998億87百万円減少し7,239億23百万円（前期比12.1%減）となりました。

【販売費及び一般管理費】グループ全体で徹底した経費削減に取り組んだことに加え、退職給付会計に係る数理計算上の差異が人件費の減少に寄与したこと等により、前期比で121億34百万円減少し1,145億22百万円（前期比9.6%減）となりました。

【経常利益】海外関連会社に対する持分法による投資損失等を計上しましたが、営業利益の増加に加え、為替差益等の発生により営業外収益が前期比で増加したため、前期比で33億5百万円増加し94億65百万円（前期比53.7%増）となりました。

【当期純利益】特別損失として、国内子会社の建材製造設備の減損等を計上しましたが、特別利益として、退職給付制度の変更による確定拠出年金移行差益等を計上した結果、前期比で13億49百万円増加し23億77百万円（前期比131.2%増）となりました。また、一株当たり当期純利益は、前期比7円62銭増の13円42銭となりました。

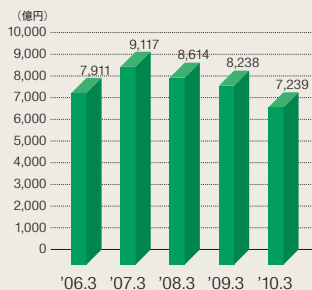
POINT 連結キャッシュ・フロー計算書について

【営業活動によるキャッシュ・フロー】税金等調整前当期純利益105億83百万円を計上したことに加え、支払方法の変更により買掛金が増加したこと、戸建注文住宅の完工が会計年度末の3月に集中したことで工事未払金が増加したこと等により、372億39百万円の資金増加となりました。

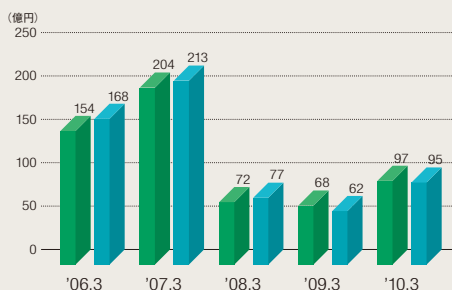
【投資活動によるキャッシュ・フロー】191億17百万円の減少となりました。これは主に投資有価証券の取得や不動産事業における賃貸事業用資産の取得によるものです。

【財務活動によるキャッシュ・フロー】115億46百万円の資金増加となりました。これは配当金の支払や長期借入金の返済を行った一方で、社債を発行したことによるものです。

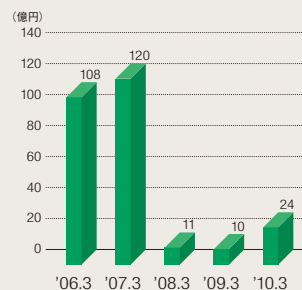
売上高



営業利益／経常利益



当期純利益



連結財務諸表

※百万円未満を四捨五入しております。

連結貸借対照表(要旨)

(単位：百万円)

	当期末 平成22年3月31日	前期末 平成21年3月31日
【資産の部】		
流動資産	307,772	278,237
固定資産	161,966	149,502
有形固定資産	88,870	88,146
無形固定資産	6,637	6,439
投資その他の資産	66,459	54,916
資産合計	469,738	427,738
【負債の部】		
流動負債	219,434	196,537
固定負債	87,374	75,009
負債合計	306,808	271,546
【純資産の部】		
株主資本	159,348	159,630
資本金	27,672	27,672
資本剰余金	26,872	26,872
利益剰余金	105,066	105,346
自己株式	△262	△260
評価・換算差額等	3,241	△3,572
少数株主持分	342	135
純資産合計	162,930	156,192
負債純資産合計	469,738	427,738

POINT 連結貸借対照表について

【総資産】平成22年3月末における総資産は前期末比で420億円増加し、4,697億38百万円となりました。海外住宅事業の拡充に伴うオーストラリアの住宅会社への投資と、仕入債務の支払方法を変更したことにより手元流動資金が増加したことが主な要因です。

【負債】前期末比で352億63百万円増加し、3,068億8百万円となりました。当社の退職給付制度改定に伴い退職給付引当金が減少する一方で、仕入債務の増加や社債の発行があったことが主な要因です。

【純資産】前期末比67億38百万円増加の1,629億30百万円、自己資本比率は34.6%となりました。

連結損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

	当期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	前期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
売上高	723,923	823,810
売上原価	599,654	690,317
売上総利益	124,269	133,493
販売費及び一般管理費	114,522	126,656
営業利益	9,747	6,837
営業外損益	△282	△677
経常利益	9,465	6,160
特別損益	1,118	△4,196
税金等調整前当期純利益	10,583	1,964
法人税など	8,206	936
当期純利益	2,377	1,028

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

	当期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	前期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	37,239	△8,161
投資活動によるキャッシュ・フロー	△19,117	△29,062
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,546	24,196
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,205	△717
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	30,873	△13,745
現金及び現金同等物の期首残高	40,730	54,475
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	60	—
現金及び現金同等物の期末残高	71,662	40,730

(単位：円)

	当期	前期
一株当たり当期純利益	13.42	5.80
一株当たり純資産	917.82	880.94
一株当たり配当金(単体)	15.0	15.0

住友林業グループの新たな取り組みをご紹介します！

きこりん プライウッド
「KIKORIN-PLYWOOD」

—「きこりん品質」— 品質への自信と責任をもった環境配慮型商品



「KIKORIN-PLYWOOD」販売開始

- 持続可能な森林として認証を受けた森林から調達した木材、または当社のグループ会社等が育成した植林木を原材料の50%以上に使用しています。
- 住友林業が技術指導を行い、徹底した品質・生産・納品管理で、高品質と安定供給を保証しています。



「きこりんプライウッド」に表示する
ロゴマークで、出荷時に合板の側面に表示します。



環境に配慮した本商品の売上の一部は、インドネシアのプロモ・トゥングル・スメル国立公園等の植林活動に活かされています。



この冊子は環境保全のため、FSC認証紙を使用しています。



流通事業における丸太の積荷状況



木材建材事業
本部長
上山英之

高収益体制の構築と将来に向けた新規事業に取り組みます！

住友林業グループの木材・建材事業は、国内外から木材、建材を仕入れて主に国内の取引先向けに販売する流通事業と、合板や木質の住宅資材を国内で製造する製造事業を行っています。流通事業では、丸太や丸太を加工した製材品といった木材と、合板やサッシ、外壁材、住設機器などの建材を扱っており、木材と建材を併せた取扱高は国内でNo.1です。製造事業については、100%子会社である住友林業クレストなどで国産材をメインとした合板や住宅メーカー向けの内装材を製造しています。また両事業において、直輸入で調達している木材は当社独自の「木材調達基準」に則って合法性を確認しています。

木材・建材事業の業績に影響を与える国内の新設住宅着工戸数は、2010年3月期で77万5千戸と、2009年3月期の103万9千戸から大幅に落ち込みました。長期的に見ても日本では人口減少や少子高齢化が進むため市場の縮小が予想されます。そのため当事業では、高収益体制の構築と新規事業によって安定的に収益を上げることを目指します。

高収益体制の構築では、強みである調達力の更なる強化や環境配慮型商品の拡販、製造子会社のコスト削減などを行います。現在の木材市場は世界的に見ると新興国の木材需要が急拡大しており、今後の調達環境は厳しくなることが予想されます。そのような中、世界中に駐在員を配置して安定的な材の調達が可能な当社では、その強みを活かして市場シェアを更に拡大します。また昨今の環境意識の高まりに対応して「きこりんブライウッド※」などの環境配慮型商品の販売を拡大します。「きこりんブライウッド」は昨年の発売以来、取引先からも好評を頂いており、認知度も向上しています。製造子会社については、住友林業クレストと2006年3月期に買収した東洋ブライウッドを2010年4月に合併し、資材の一括調達や適正な在庫管理等で調達コストを削減します。

新規事業については、今後の拡大が見込まれるリフォーム需要の取り込みなどに取り組みます。さらに住宅資材の物流の合理化・効率化を目的にホームエコ・ロジスティクス(株)を2010年4月に設立しました。資材メーカーや取引先と戸建住宅の建築現場との間に設置する中継センターから資材を配送するシステムをオープンします。そうすることで効率的な配送と、資材メーカーと住宅会社双方の物流コストの低減が可能となり、輸送に関わるCO₂排出量の削減にも貢献します。

現在、政府による住宅エコポイント制度などの支援策もあり戸建市場は回復傾向にあります。木材・建材事業ではこの回復傾向の波に乗ると同時に、上記施策を着実に実行し、将来に亘って安定的に収益を上げていきます。

※「きこりんブライウッド」右ページ参照

全体像



重点育成事業

重点収益事業へ

- 海外事業
山林事業から、建材製造事業、木材・建材の流通事業、住宅事業まで、環太平洋を中心に展開
- 不動産事業
住宅事業のブランドを活かした土地開発・分譲販売
高齢化社会のニーズに対応
- リフォーム事業
耐震リフォームから古民家再生まで、様々なニーズに対応する技術と経験

コア事業

収益力の強化を推進

- 木材・建材の流通及び製造事業
- 新築注文住宅事業

将来の住友林業グループ

PROJECT SPEED

当社グループは「長期経営計画・PROJECT SPEED」で策定した方針に則って事業を展開しております。

- [基本的な方針]
- コア事業の収益力強化
 - 重点育成事業の成長



住友林業グループの全貌紹介シリーズ

「木」を有効に活用する住友林業の

これまで、住友林業の事業の独自性、強み、将来展望についてシリーズで見してきました。今回は、それらの総集編にあたる「住友林業の全体像」をご覧ください。

「木」のプロフェッショナルとしての住友林業

山林事業

社有林における「保続林業」

木材・建材事業

木材・建材の流通及び製造事業

- 世界に広がるネットワークと独自のノウハウ
- 環境配慮型商品の拡大

住宅及び住宅関連事業

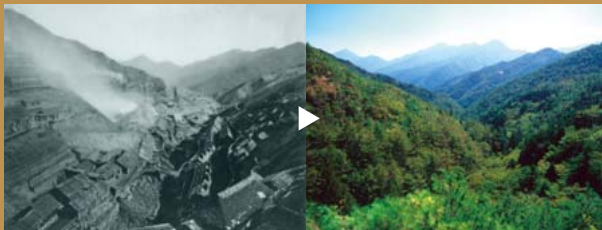
新築注文住宅事業・緑化事業 など

- 時代の要請に応える環境共生の家
- 設計力と木の提案力を活かした質の高い家づくりを推進



サステナブル (持続可能)

再生可能な資源である「木」を軸にした事業展開



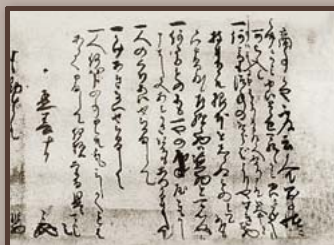
「大造林計画」によって元の姿に戻った別子の山*

事業活動そのものが環境共生に役立っています。

現在の住友林業グループ

歴史

1691年創業の住友林業には、300余年の長い歴史があります。



住友精神の基となった「文殊院旨意書」*

300年を超えて「住友精神」が受け継がれています。

社有林(四国)

モリトミライ



平成21年4月1日～平成22年3月31日
株主のみなさまへ

 住友林業