



■ 中期経営計画における事業戦略の進捗



常務執行役員
木材建材事業本部長
田中 耕治

木材・建材調達から製造、流通まで幅広く展開 バイオマス発電用木質燃料の取り扱い拡大などで収益源の多様化を目指す

木材建材事業では、国内外での長年にわたる事業展開により構築したグローバルネットワークのもとで、適正に管理された森林から良質な木材を安定的に調達しており、取扱高国内No.1の木材・建材商社として、木材・建材の製造、流通まで幅広く事業を展開しています。

2022年度は、流通事業では木材価格が高止まりしている中、取引先との連携強化に注力することで安定供給に努めたほか、バイオマス発電用の木質燃料の取り扱い拡大や国産材の活用に引き続き注力しました。製造事業では、国内において販売戦略の見直しや省人化ラインによるコストダウン効果等により、業績は堅調に推移、海外では、MDF(中密度繊維板)、LVL(単板積層材)の販売数量が増加しました。その結果、売上高は2,737億円(前期比26.2%増)、経常利益は149億円(同49.0%増)となりました。

また2022年8月に、建設にかかる原材料調達から加工、輸送、建設、改修、廃棄時のCO₂排出量を算定できるソフトウェア「One Click LCA」の日本語版を発売し、建設業界の脱炭素化を支援する取り組みを進めました。

成長へのミッション

木材建材事業では、持続可能な木材調達に関するサプライチェーンを活用し、植林木など環境配慮型商品を継続的に拡販していくほか、バイオマス発電用木質燃料の安定供給体制の構築にも引き続き注力していきます。長期ビジョン「Mission TREEING 2030」の実現に向けて、既存事業の拡大を図るほか、木材コンビナートを柱とした循環型の資材供給システムの確立に向けた取り組みを進めるとともに、「One Click LCA」の普及拡大を通じた脱炭素設計のスタンダード化を推し進めます。

2023年2月には、木材・建材メーカー様向けに環境認証ラベルEPD取得推進事業と、デベロッパー・ゼネコン・設計事務所様向けに「One Click LCA」算定受託事業を開始しました。本事業を通じて建設業界全体の脱炭素設計をサポートします。今後も木材建材事業では、住友林業グループの脱炭素事業を支える柱の一つである「ウッドチェンジの推進」を加速させていきます。

特集 ウッドチェンジの推進 >P.17

特集 脱炭素設計のスタンダード化 >P.18



※1 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる当期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。
※2 2023年12月期の業績については当社ウェブサイトをご覧ください。https://sfc.jp/information/ir/library/statements/2023.html

事業環境と強み

- 輸入木材の高騰などを背景とした国産材需要の高まり
- 木材の活用による、カーボンニュートラルに資する事業機会の創出・拡大
- グループ全体の川上分野(森林)から川下分野(建築)までの幅広い経営資源
- グローバルネットワークによる木質資源の調達力
- 自社の海外製造拠点を有し、製販一体による高付加価値商品の開発、販売体制

取り組み

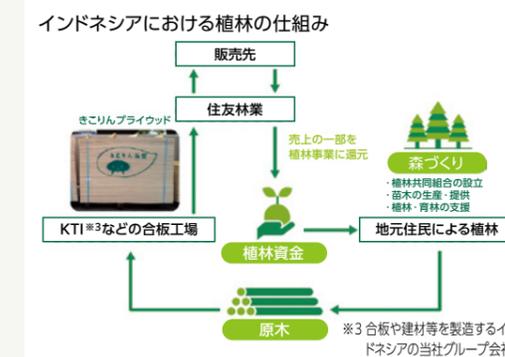
- 国産材の普及促進に向けた、住友林業フォレストサービスの機能強化
- 木材コンビナート設立による木材生産向上と木質製品の安定供給を図り、価格競争力を強化
- 中大規模木造建築の競争力強化に向けて、部材の規格化やサプライチェーンの整備
- バイオマス発電燃料の供給体制の確立など、新たな商品・サービスの開発
- サプライチェーン全体を直結する情報基盤構築など、取引先が抱える課題解決に向けた機能強化

製品・サービス

「きこりんプライウッド」で循環型社会実現と地域社会に貢献

住友林業グループでは、合板など、木質ボードの輸入商品の調達のうち、森林認証材・植林木を使用した製品の割合を目標設定し、その拡販に努めてきました。中でも FSC 認証または PEFC 認証を受けた森林の木材や、持続生産可能な植林木を製品の50%以上使用している JAS 合板は、「きこりんプライウッド」として販売し、その売上の一部は、インドネシアで実施している植林事業に投入してきました。この「きこりんプライウッド」は、森林認証材の採用、また植林木を50%以上使用した環境配慮型商品である点が評価され、2018年9月に第1回エコプロアワード奨励賞を受賞しています。

2021年度からは「きこりんプライウッド」の定義を住友林業グループの木材調達基準に合わせ「持続可能性が確認された木材を100%利用した合板」とし、さらなる拡販に取り組んでいます。新定義での2022年度(1月~12月)の販売実績は298,692m³となりました。今後もさらなる拡販を通じて、循環型社会の実現と地域社会への貢献を目指します。



社員からの声

国産材の取扱量拡大に向けてさまざまな取り組みを強化

住友林業フォレストサービスは、国産材を中心に扱う木材専門商社です。近年では、国産材のウッドサイクルを回すべく、さまざまな取り組みを進めています。その一つが買山^{※4}の拡大です。市場や伐採業者等から伐り出された原木を仕入れるだけでなく、買山によって立木(山に生えている状態の木)を仕入れることで、原木資源を確保し、安定供給を図っています。伐採後の植林を条件に買山を行っており、再造林の企画・提案も行うことで森林資源の循環利用に貢献しています。

国産材は地元に着した産業のため、国産材の利活用を活性化することは地域の活性化にもつながると考えています。当社では、森林資源の循環利用のために必要不可欠な再造林分野のほか、原木流通、チップ流通、製品流通の各分野においても取り組みを強化し、さらなる国産材の利活用を図っていきます。

※4 山林所有者から立木を購入し伐採、販売を行うこと。



住友林業フォレストサービス
東日本事業部 東京営業所
石田 江里子

住宅
セグメント

住宅事業



■ 中期経営計画における事業戦略の進捗



取締役 常務執行役員
住宅事業本部長
高橋 郁郎

収益力の回復と将来の市場変化を見据えた変革の推進 イノベーション推進部設置で構造改革を加速

住宅事業では、主力の戸建注文住宅事業で培った設計力・技術力を活かし、木ならではの心地よさを提案する賃貸住宅事業、分譲住宅事業、リフォーム事業、緑化事業なども展開しています。2023年1月にセグメントを変更し、従来の住宅・建築事業から住宅事業となりました。旧セグメントによる2022年度業績は、売上高が5,335億円(前期比4.4%増)、経常利益は159億円(同19.1%減)でした。引き続きデジタルマーケティングの強化に取り組んだほか、ZEH仕様住宅の受注拡大にも努め、2022年4月にはLCCM住宅を発売するなど脱炭素社会の実現にも積極的に取り組みました。販売単価上昇などにより売上高は増加したものの、資材価格の高騰に伴うコスト上昇の影響で減益となりました。

中期経営計画では、収益力の回復ならびに将来の市場変化を見据えた変革の推進を基本方針に掲げており、この実現のため、営業、設計、施工のすべてにおいて抜本的な構造改革を行う「イノベーション推進部」を設置しました。併せて、DX化や施工合理化によるコストダウンにも取り組んでいます。

成長へのミッション

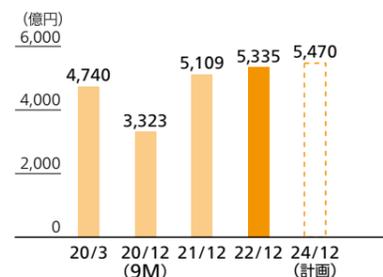
当社グループは、長寿命で高品質な住宅を普及させることで良好な住環境を提供してきました。木の魅力と特性を活かし、当社独自のBF(ビッグフレーム)構法など先進的な構法を採用した「住友林業の家」は、木造注文住宅のトップブランドの地位を築いています。さらに、再生可能かつ持続可能な自然資本として、木材が世界的にも注目を集める中で、住宅事業では、主要構造材を当社木材建材事業本部

を通じて調達することにより木材の合法性、持続可能性を確認しています。グループの総合力を活かした調達力や付加価値の高い商品、サービスが特徴です。引き続き構造改革および収益基盤の再構築により競争力を強化し、戸建注文住宅事業のシェアアップを進めるとともに、分譲住宅、賃貸住宅、リフォームなどの重点育成事業拡大のための人材育成にも注力していきます。

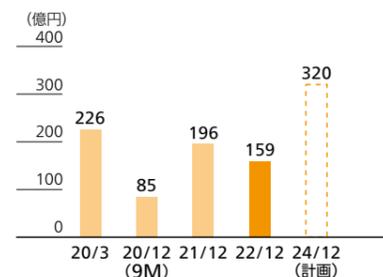
従業員数



売上高



経常利益



※1 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる2020年12月期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。
 ※2 2023年1月よりセグメント名称を住宅・建築事業は住宅事業に、海外住宅・不動産事業は海外住宅・建築・不動産事業に変更しています。また、建築事業は海外住宅・建築・不動産事業に移管しています。
 ※3 2022年12月期以前の売上高、経常利益は旧セグメントによる実績です。
 ※4 2024年12月期の計画値は中期経営計画策定時点の数値です。建築事業移管に伴う業績への影響は軽微なため組み替えは行っていません。
 ※5 2023年12月期の業績については当社ウェブサイトをご覧ください。https://sfc.jp/information/ir/library/statements/2023.html

事業環境と強み

- 高齢化やデジタル化に伴う消費者ニーズ・ライフスタイルの変化
- 国内の人口減少による新設住宅着工戸数の減少
- 長年培ってきた木造建築におけるブランド力
- 国内の住宅引渡し棟数(累計)約34万棟のオーナー様とのリレーション
- 当社独自のBF構法、多様なニーズに対応できる商品構成と技術力、外構と一体の建物提案力と施工力
- グループの総合力、木材および木質部材調達の国内外ネットワーク、取引工務店、工事店との協力体制

取り組み

- 事業構造改革と収益基盤の再構築
- ZEH、LCCM住宅の販売拡大
- デジタルマーケティングのさらなる推進
- 重点事業拡大に向けた人財確保および育成強化
- オーナー様とのつながりを維持していくためのインフラ整備や仕組みづくりの加速

製品・サービス

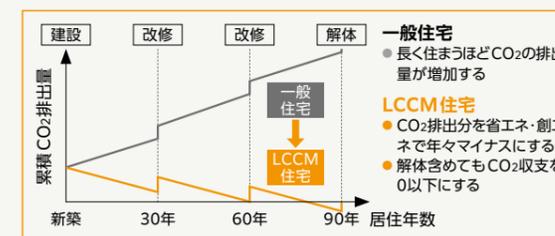
環境フラッグシップ「LCCM住宅」*6初のモデルハウスオープン

2022年10月、LCCM住宅仕様のモデルハウスが鳥取県米子市でオープンしました。当社のLCCM住宅は、木造による原料調達から建設までのCO₂排出量が少ない上、再生可能なバイオマス燃料を乾燥工程に活用した国産材を構造躯体に採用し、より多くのCO₂排出量削減を可能にしています。また、BF構法は間取り変更リフォームが容易な高い可変性が特徴であり、建物の長寿命化によって、長期間にわたる炭素固定に貢献します。今後もLCCM住宅の販売拡大、脱炭素設計のスタンダード化推進を通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



四季を感じる外構設計

*6 建設時、居住時、解体時の省CO₂および再生可能エネルギー創出により、建設時も含め建物のライフサイクル全体でのCO₂収支をマイナスにする住宅のこと。



ZEH比率(受注ベース)(%)

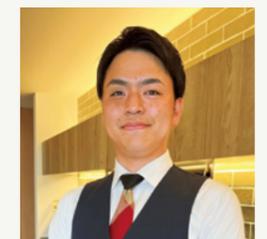
年度	19/3	20/3	20/12	21/12	22/12	23/12 計画
ZEH比率(受注ベース)	40.0	51.0	51.5	67.4	77.2	80.0

※ Nearly ZEHなどを含む。2019年3月期より狭小地のZEH Oriented、2020年3月期より多雪地域のZEH Orientedを含む。
 ※ 2020年12月期より北海道を含む。
 ※ 算出期間：会計期間(2020年12月期のみ2020年1月~12月)。

社員からの声

光熱費削減効果やレジリエンス面を訴求しZEH販売拡大に注力

住友林業では、新築住宅におけるZEHのご提案を強化しています。国の補助金施策もあり、私が2022年度にご契約いただいた17棟全てがZEH仕様です。木は木材となっても炭素を固定しているため、住友林業の木造住宅を増やすことは街を森にかえることにつながります。また、当社の住宅は元来高い断熱性能を有しているため、ZEHとの相性が良く、独自のBF構法による広々とした空間の実現とZEH仕様を両立できる点は他社との差別化のポイントになっています。お客様からは光熱費削減効果に加え、耐震性や防災機能など、レジリエンス面の付加価値を高く評価いただいています。今後も、住友林業の住宅ならではの優れた性能や高い品質、環境への貢献を訴求し、お客様の経済的メリットも高いZEHの販売拡大に注力していきます。



住宅事業本部
熊本支店 営業グループ係長
西田 祐輔

海外住宅・建築・不動産事業



■ 中期経営計画における事業戦略の進捗



取締役 専務執行役員
海外住宅・建築・不動産事業本部長
川村 篤

米国戸建住宅事業の好調と円安を受け大幅に増収増益 木造非住宅事業への積極投資でさらなる成長狙う

当事業は2023年、日本国内の建築事業と統合し、「海外住宅・建築・不動産事業」へとセグメント名を変更しました。2022年度は、米国戸建住宅事業では工期長期化の影響により販売戸数は減少したものの、都市部から郊外への住み替え需要の高まりによる住宅価格の上昇を背景に業績は好調に推移し、当セグメントの全体の業績を牽引しました。さらに円安の進行も影響し、売上高は8,487億円(前期比31.7%増)、経常利益は1,613億円(同54.6%増)と、大幅な増収増益を達成しました。現中期経営計画における3か年の投融資計画約3,000億円のうち、海外事業では脱炭素関連で木造非住宅に300億円、不動産・宅地開発等に1,300億円の投資を予定しています。2022年度実績は前者が36億円で進捗率12%、後者が429億円と同33%でした。2023年度は、引き続き海外木造非住宅事業に積極的な投資を行うとともに、海外で培った不動産事業での経験と国内での建築事業のノウハウを一体化し、国内外での不動産開発事業を収益の柱として育成していきます。

成長へのミッション

米国では2022年半ばからインフレ抑制を意図した金利上昇に伴って受注は減少しました。2023年度^{*5}は住宅市場の減速やコスト上昇により、売上高・経常利益ともに減少となる見込みですが、年明け以降、住宅ローン金利は安定し、住宅需要も回復傾向にあります。米国住宅市場は旺盛な住宅購買層の需要に対して、リーマンショック以降の着工数減少により、400万~600万戸ともいわれる構造的な住宅不足の状態が続いています。そのため、過剰在庫を持たないように調整しつつも、市況の反転機会に備えることが重要です。効果的なインセンティブの提供で契約数を確

保し、販売戸数9,000戸の実現を目指します。また、不動産開発事業では2022年度に前倒しで売却を行った物件があったことから、2023年度は減益となる見込みです。金融情勢は不安定ですが、案件を厳選しつつ継続的に着工へとつなげていくことで、来期以降の収益源を確保していきます。豪州住宅事業では生産合理化による工期短縮や市場ニーズに合致した商品展開により業績向上に努めます。アジア住宅・不動産事業では、当社の国内住宅事業で培ったノウハウを活かして差別化を図るとともに、環境配慮型住宅の開発に引き続き取り組んでいきます。

特集 建築×海外 > P.20



^{*1} 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる当期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。
^{*2} 2023年1月よりセグメント名称を住宅・建築事業は住宅事業に、海外住宅・不動産事業は海外住宅・建築・不動産事業に変更しています。また、建築事業は海外住宅・建築・不動産事業に移管しています。
^{*3} 2022年12月期以前の売上高、経常利益は日セグメントによる実績です。
^{*4} 2024年12月期の計画値は中期経営計画策定時点の数値です。建築事業移管に伴う業績への影響は軽微なため組み替えは行っておりません。
^{*5} 2023年12月期の業績については当社ウェブサイトをご覧ください。https://sfc.jp/information/ir/library/statements/2023.html

事業環境と強み(米国・豪州・アジア・欧州)

- 経済成長や人口増加による住宅需要の拡大
- 資材コストおよび労務費の上昇による建設コストの上昇
- 住宅価格や金利上昇によるアフォーダビリティの低下・住宅需要の浮き沈み
- 国や地域によってESGに関する考え方に違いがあること
- 多様な住宅・不動産開発の関連事業により構築されたポートフォリオ
- 木材建材事業や資源環境事業を通じて世界に広がるネットワーク
- 地域に根差した事業運営を行う経験豊富な事業パートナー

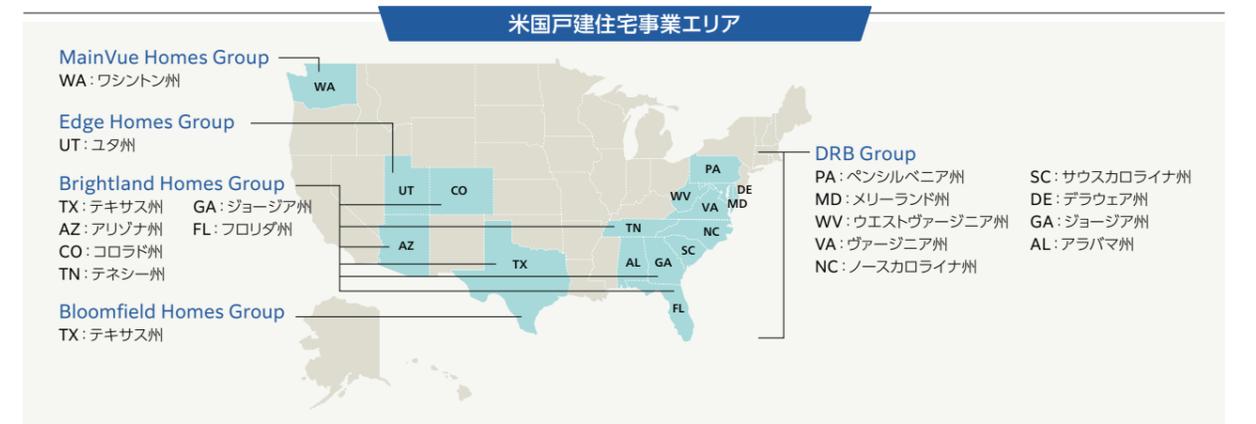
取り組み

- 米国住宅**
 - エリアの特性に応じた商品展開
 - 厳格な基準による新規土地取得と資金効率に留意した在庫管理
 - FITP事業推進による供給体制の安定化、コストダウン、工期短縮、安全管理の向上、廃棄物削減
- 米国不動産**
 - 環境認証の取得・地域社会に配慮した開発の継続
 - 多様な事業ストラクチャによる資金効率の高い事業の推進
- 豪州**
 - 生産合理化による工期短縮、自社開発や大手開発業者との連携による宅地確保
 - 緑化事業等の周辺事業への進出による事業ポートフォリオの拡充
- アジア**
 - 当社の技術・ノウハウを活かした住生活における課題解決とコミュニティの差別化
 - EDGE認証取得等の環境配慮型住宅の取り組み促進

米国住宅事業

当社は米国において、当社グループのローカルビルダー5社を通じ、西海岸から東海岸に及ぶ16州で住宅事業を展開しています。米国住宅事業では地域の住生活や市場特性への深い理解と、地元業界・行政との信頼関係が事業運営にとって非常に重要です。2003年の進出以降、当社は現地グループ企業の経営陣や従業員と経営理念などの価値観の共有に注力し、長期的なパートナーシップを構築することで事業を拡大する一方、地域独自の住文化や風土、建築工法も大切にしながら、ノウハウを蓄積しています。

2022年度の当社グループの引渡戸数は全米9位に相当する規模にまで成長しており、地域に根差した事業運営を行うローカルビルダーの経験・実績と、資金力や資材調達力といったナショナルビルダーとしての優位性がバランスされた現地グループ企業との連携を強固な基盤とし、施工品質や環境性能、デザイン性の向上に努め、マーケットのニーズに合致した住環境やコミュニティを提供することで、さらなる事業の拡大・発展を進めていきます。



海外住宅・建築・不動産セグメント

海外住宅・建築・不動産事業

米国 不動産開発事業

住友林業100%子会社のCrescent Communities社(以下Crescent社)は、米国の中でも雇用成長率・人口成長率の高いサンベルトエリア※6を中心に、集合住宅、商業複合施設、物流施設などの開発を行っています。2022年にはSFCアセットマネジメント社(以下SFCAM社)とともに、ESG配慮型の不動産開発私募ファンドを組成。サンベルトエリアにおいて賃貸集合住宅4件を開発・運用する計画であり、環境認証の取得や地域コミュニティとの対話を

通じた開発の実施を行うなど、ESGに資するファンドです。本ファンドの組成を契機に、当社は本格的にアセットマネジメント事業に進出しました。また、Trammell Crow Residential社、Hines社、JPI社などの現地有力デベロッパーとの協業による不動産開発も展開しています。

※6 サンベルトエリア：米国南部のカリフォルニア州からノースカロライナ州に至る、北緯37度線以南の温暖な地域。2020年の米国勢調査では州別の人口増加数の上位4州がサンベルトに位置する(テキサス州、フロリダ州、カリフォルニア州、ジョージア州)など、継続的に人口も増加している。

Crescent Communities社事業エリア



Crescent Communitiesの施工例

戸建賃貸事業

当社グループは米国において戸建賃貸住宅の開発に必要な構成要素である戸建分譲事業と不動産開発事業双方のノウハウを有しており、2021年にCrescent社を中心に戸建賃貸事業に本格参入しました。DRB社やBrightland社(旧Gehan社)が土地調達と建築請負を行うなど、グループ各社のノウハウを集約した事業体制を確立しています。

また、2023年1月にはBrightland社を通じて、主にフロリダ州で戸建賃貸住宅の開発および賃貸管理を行うSouthern Impression Homes社をグループ化し、同州でも賃貸管理事業への参入を実現しました。今後は他州でも戸建賃貸住宅の建築、販売、管理事業を展開し、米国住宅・不動産事業の多角化を進めていきます。

アセットマネジメント事業に本格参入、ファンド組成や日系投資家の取りまとめを推進

2020年11月にSFCAM社を設立。2022年2月にESG配慮型不動産開発私募ファンドを組成し、当社はアセットマネジメント事業に本格参入しました。同年12月には当社グループが運営する介護付有料老人ホーム4施設を運用する不動産投資ファンドを組成。国内外の経営資源を効率的に活用することで、アセットマネジメントを通じた新たな収益源の確立に取り組んでいます。今後は森林ファンドの組成や中大規模木造建築プロジェクトを拡大して、アセットマネジメント事業の収益基盤をより強固なものにするのと同時に、「木」を軸にした住友林業のバリューチェーン「ウッドサイクル」を回すことで、社会全体の脱炭素化に貢献していきます。

豪州 住宅・不動産開発事業

2008年の住宅事業開始以降、事業エリアを順次拡大してきました。豪州は注文住宅の比率が高く、日本のノウハウが転用しやすい市場で、移民政策により中長期的な人口増加も見込まれます。現在、3社のグループ会社がメルボルン、ブリスベン、シドニー、アデレード、パースの主要5大都市で事業を展開し、全豪をカバーするネットワークを築いています。価格帯が異なる複数のブランド展開により幅広い層に良質な住宅を提供しており、3社合計の住宅販売戸数は全豪ビルダーランキングでは3位相当規模(2021~2022年実績)となっています。2021年にはメルボルン近郊で木造オフィス開発事業にも参画。また、2022年4月にはRegal Innovations社をグループに加えて緑化事業

豪州戸建住宅事業エリア



へ進出するなど、事業の多角化を進めています。今後も住宅事業のマーケット深耕と周辺事業への進出により、豪州での事業規模の拡大を目指していきます。

アジア 住宅・不動産開発事業

アジアは中長期的な経済成長・人口増加とともに住宅需要の伸長が見込まれるエリアであり、海外住宅・建築・不動産事業において米国・豪州に次ぐ第3の柱と位置付けて、収益基盤の強化に取り組んでいます。現在はベトナム、インドネシア、タイにおいて、当社が国内外で培った技術力、デザイン力、営業企画ノウハウを活かし、分譲マンション開発事業や戸建分譲事業に現地企業との協業で取り組んでいます。

今後も当社グループのネットワークを活かし、シナジー効果の発揮が期待できるエリアを中心に住宅・不動産開発事業を拡大するとともに、EDGE認証※7など環境認証の取得や環境負荷の低い住宅の供給を通じて、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

※7 EDGE(Excellence in Design for Greater Efficiencies):世界銀行グループのIFC(国際金融公社)が2014年に導入したグリーンビルディング認証で、現在は170か国以上で利用されている。



英国 不動産市場本格参入に向け合併会社を設立

2022年に英国のBywater社との協業によりロンドン市内で6階建て木造オフィスビル開発に着手。当社として初めて欧州での不動産開発事業を開始しました。2023年2月にはBywater社の創業者と共同で不動産開発事業会社を設立し、英国不動産市場に本格参入しました。日本企業

トップクラスの欧州材取扱高を持つ当社のネットワークを活用して不動産開発事業の拡大を後押しし、欧州でも環境に配慮した不動産開発やマスティンバー建築を推進していきます。



■ 中期経営計画における事業戦略の進捗



常務執行役員
資源環境事業本部長
西川 政伸

森林ファンドの組成を通じて社会全体の脱炭素化に貢献していきます

資源環境事業は、森林資源を最大限に活かすビジネスを展開しています。国内外の森林ビジネスでは、木を植え、育て、伐って活用し、そして再び木を植えるという「保続林業」の考え方にに基づき、FSC®など第三者による森林認証を取得した森林を含む約28.8万haの森林を保有・管理し、生物多様性の保全や地域社会の発展に貢献しています。また国内において主に木質資源を有効活用する再生可能エネルギービジネスを運営しています。(FSC®ライセンス番号：FSC-C113957)

2022年度は、木質バイオマス発電所において燃料調達コスト上昇の影響を大きく受けたこと、ニュージーランドの森林事業において、主要な販売先である中国の原木需要の低迷により販売数量が減少し、業績が伸び悩んだ結果、業績は、売上高が219億円(前期比1.9%減)、経常利益は14億円(同64.6%減)となりました。

資源環境事業では中期経営計画の3年間、既存ビジネスの拡充に加え、森林資源を有効に活用する新たな投資を進めています。2022年10月には米国で、森林資産の運用を行う森林アセットマネジメント事業会社 Eastwood Forests 社を設立しました。今後、同社が組成する森林ファンドを通じて保有・管理する森林面積を増やし、社会全体のカーボンオフセットに貢献していきます。

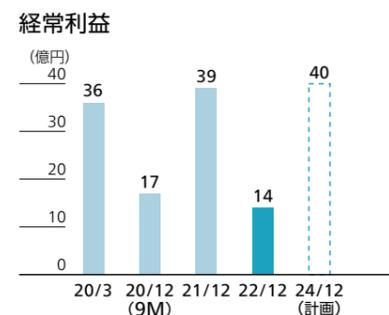
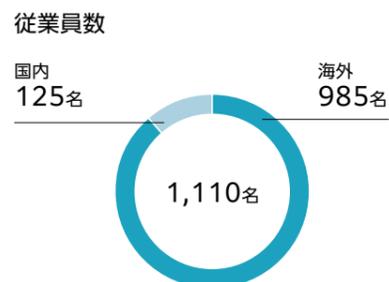
成長へのミッション

社会全体の脱炭素化に資する長期ビジョン「Mission TREEING 2030」の実現に向けて、取り組みを進めています。森林事業においては、森林のCO₂吸収量・炭素固定量を高精度に計測する技術を確認するとともに、森林ファンドの組成等を通じて、森林のCO₂吸収源としての価値を提供する事業を推進していきます。2023年2月には(株)IHIと、熱帯泥炭地※1を適切に管理するコンサルティングサービスを提供する合併会社、(株)NeXT FORESTを設立しました。さらに2023年6月には、森林ファンドEastwood

Climate Smart Forestry Fund Iを組成しました。自然資本の価値の適切な評価による質の高い炭素クレジット創出を実現し、気候変動対策と自然資本の保全を引き続き図ります。

木質バイオマス発電所は国内5か所で稼働中です。安定的な燃料調達により各発電所の安定稼働に努めるとともに、2023年秋には宮城県で新たな発電所を運転開始する予定です。

※1 植物の遺骸が水中で分解されずにできる泥炭が堆積した土地のこと。地下水位が下がり乾燥すると炭素を多く含む泥炭が非常に燃えやすくなるため、地下水位管理が極めて重要。



※2 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる当期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。
※3 2023年12月期の業績については当社ウェブサイトをご覧ください。https://sfc.jp/information/ir/library/statements/2023.html

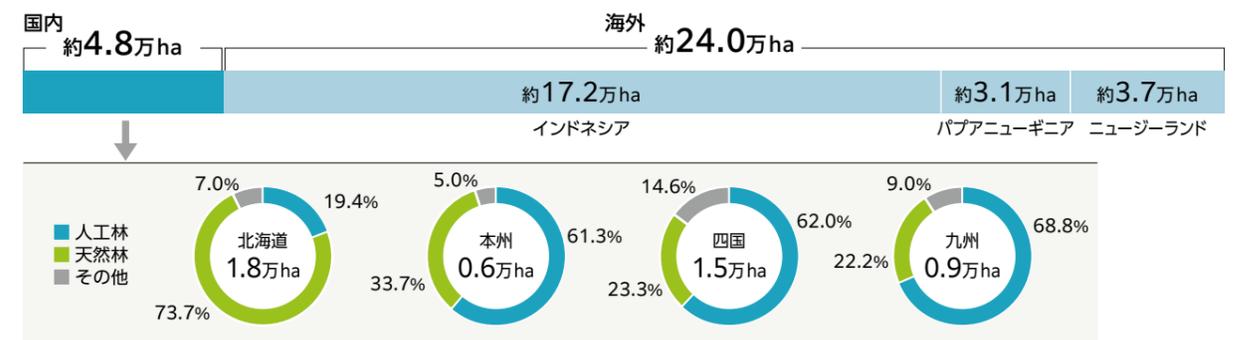
事業環境と強み

- 気候変動対策としての温室効果ガス排出量削減へ向けた機運の高まり
- 持続可能な社会の実現に向けて環境に配慮した消費行動の定着
- 森林経営に関するさまざまな技術やナレッジの蓄積
- 世界で初めて成功した持続可能な熱帯泥炭地管理技術
- 再生可能エネルギー発電のノウハウ、グループネットワークによる燃料調達力

取り組み

- 森林経営面積の拡大、グループ他事業との連携強化による森林の価値向上
- 森林管理技術の高度化、人財育成の強化を通じたオペレーションの生産性・安全性の向上
- FIT(固定価格買取制度)を背景とした電源の安定稼働、卒FITを見越した新たなバイオマス燃料の開発
- 吸収源ビジネスを核とした新たな森林価値の創造による事業拡大

森林の保有・管理面積(2022年12月末時点)



当社の木質バイオマス発電所(2022年12月末時点)

	川崎	紋別	苫小牧	八戸	荻田	杜の都
事業地	神奈川県川崎市	北海道紋別市	北海道苫小牧市	青森県八戸市	福岡県京都郡	宮城県仙台市
営業運転開始	2011年2月	2016年12月	2017年4月	2018年4月	2021年6月	2023年11月予定
当社出資比率	34%	51%	20%	52%	41.5%	15.0%
発電規模	33MW	50MW	6.2MW	12.4MW	75MW	75MW
燃料	建築廃材 ほか	林地未利用木材 ほか	林地未利用木材 ほか	林地未利用木材 ほか	輸入木質ペレット ほか	輸入木質ペレット ほか

社員からの声

脱炭素社会の実現に向けて

昨今、国内外で気候変動の影響が顕在化し、国や企業に温室効果ガス排出削減が義務付けられるなど、脱炭素化への取り組みが加速しています。資源環境事業本部は、気候変動の緩和や脱炭素社会の実現に貢献する機会と捉えています。私が参画する「NeXT FOREST」プロジェクトでは、リモートセンシングやAI技術を活用し、熱帯泥炭地の森林の適切な評価・モニタリング手法を開発しています。木材生産以外にも多岐にわたる森林の機能を正しく評価することで、情報に基づいた政策の立案、森林の再生・保全など持続可能な森林経営につなげ、炭素の排出量削減や固定量増加、森林機能の維持など、脱炭素社会の実現に貢献します。



資源環境事業本部
脱炭素事業部
Niken Putri

その他セグメント

生活サービス事業



■ 中期経営計画における事業戦略の進捗



執行役員
生活サービス本部長
間庭 和夫

介護事業や宿泊事業を中心に人々の生活に関する多様なサービスを通じ豊かな社会の実現に貢献します

生活サービス事業を含むその他セグメントの2022年度業績は、売上高が246億円(前期比2.5%増)、経常利益は19億円(同35.7%減)となりました。当事業は、介護事業を中心に人々の暮らしをサポートする幅広いサービスを展開しており、介護付有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅の運営事業のほか、住宅顧客等を対象とする保険代理店業などの各種サービス事業を手掛けています。中期経営計画では、重要課題8「DX・イノベーションによる市場の変革」のもと、介護事業のセンサー機器導入済み施設数を、2024年度に19施設にする計画を掲げ、ICTを活用した健康サポートサービスの提供を推進中です。また、人材育成にも継続的に取り組み、先進的で高品質なサービスを提供することでさらなる入居率の向上と事業の安定化を図ります。地方共創、地域活性化につながる新規事業として開始した三重県・多気町の商業複合施設「VISION」での宿泊事業は、引き続き商業施設との連携により、収益力の拡大と安定運営を目指していきます。



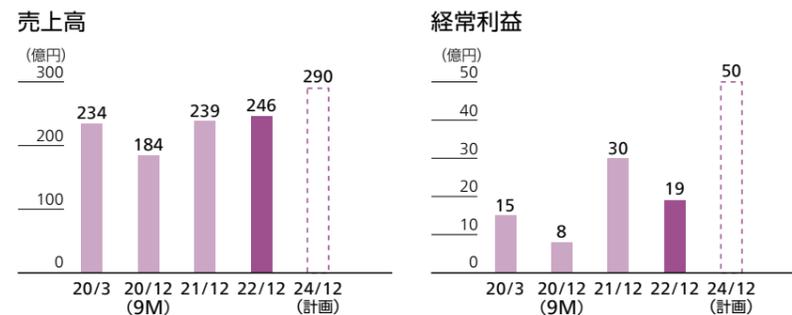
VISION

成長へのミッション

生活サービス事業の強みは、住友林業グループの高いブランド力と外部評価に加え、全国的な知名度と強固な顧客基盤にあります。当セグメントで展開する介護事業、宿泊事業、ゴルフ場運営などのサービス事業のいずれも、木材・建材セグメントや住宅セグメントで培ったさまざまなリソースやノウハウを「木のぬくもりに包まれた空間づくり」や「季節を感じられる緑を取り入れる暮らし」などのサービスに活か

しています。これらのサービス提供により、高齢化や地域活性化といった社会課題の解決に資する高い公益的価値を生み出すことができている。人口減少に伴う地方の衰退という現在の日本社会が抱える課題に対しては、多数の企業や行政と連携し、地域課題の解決を進めることで、事業機会を拡大しながら、豊かな社会の実現に貢献していきます。

従業員数



※1 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる当期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。
 ※2 その他セグメントには、介護事業のほか、住まいに関する保険代理店などの各種サービス事業なども計上しています。また経常利益には、(株)熊谷組に係る持分法投資損益などが含まれています。
 ※3 2023年12月期の業績については当社ウェブサイトをご覧ください。https://sfc.jp/information/ir/library/statements/2023.html

事業環境と強み

- 高齢化等の社会の変化に伴って多様化する住まいや暮らしのニーズ
- エネルギー価格の高騰や人手不足による人件費高騰
- 住友林業グループの高いブランド力・外部評価と全国的な知名度、顧客基盤
- 高齢化や地域活性化等の社会課題解決に資する介護事業や、宿泊事業を中心としたサービスを展開できるリソース・ノウハウ
- 介護事業や宿泊事業を中心に、木や緑の効果やさまざまな技術、研究成果を活かすフィールドを保有

取り組み

- 介護事業や宿泊事業を中心としたサービス面の充実とDX化の推進
- 事業拡大に向けた外国人採用も含む人材確保および育成の強化
- 介護事業や宿泊事業、ゴルフ場運営事業などにおける環境負荷の低減(電力、水、エネルギー等)の取り組み推進

サービス

グループの技術を結集した新たな介護付有料老人ホーム

住友林業グループのスマリンフィルケアが運営する介護付有料老人ホームの17施設目となる「グランフォレスト田園調布」が、2023年10月に開設予定です。建物本体の施工をはじめ、内装や外構にもグループの技術を結集し、生物多様性や環境にも配慮*4した快適な空間を提供します。

居室にはご入居者の安全な生活を守るため、見守りセンサーを導入予定です。ICTを活用し、夜間徘徊や立ち上がり動作に伴うケガを未然に防ぐとともに、ご入居者一人ひとりに合ったサポートを推進。「人」と「木」のぬくもりを通して、いつまでも心地よく安心して暮らせる社会づくりに貢献します。

*4 ABINC認証を取得。一般社団法人いきもの共生事業推進協議会(ABINC)が、自然と人の共生を企業に促すため、生物多様性保全の取り組み成果を認証する制度。



グランフォレスト田園調布イメージ

スマリンフィルケア (2022年12月末時点)

介護付有料老人ホーム運営施設数 16施設
デイサービス運営施設数 3施設

スマリンケアライフ (2022年12月末時点)

介護付有料老人ホーム運営施設数 3施設
住宅型有料老人ホーム(サービス付き高齢者向け住宅)運営施設数 1施設

社員からの声

ご入居者とスタッフ双方に利点 見守りセンサーの導入推進

生活サービス本部では、2024年度までに介護事業のセンサー機器導入済み施設数を19施設とする計画を掲げています。センサー導入でご入居者の睡眠や活動が可視化され、体調変化への速やかな対応、健康状態の維持・改善につながっています。また、夜間の巡回を見守りシステムに切り替えたことで、より必要性の高い方のケアに集中でき、職員の負担も軽減。ICTシステムの活用が双方にメリットを生み出していると実感しています。2022年12月末時点で、スマリンフィルケアでは全16ホームで導入が完了、スマリンケアライフでは既にエレガノー西宮に導入済みで、今後、順次ほかの3ホームでも介護居室の全室に導入する計画です。今後もICTを活用した健康サポートに取り組んでいきます。



生活サービス本部
生活サービス推進部
久保田 祥子

研究開発

研究開発方針

「木」は、地球環境の持続可能性と私たちが営む社会・経済の発展の両立にとって大きな可能性を秘めた資源です。当社は、こうした木の可能性を引き出し、「木の価値を高める」ことを基本方針として、研究領域を地球環境、都市環境、住環境、さらに一人ひとりの心と体の健康にまで焦点を当て、幅広くカバーしています。木の持つ価値を最大限に高め、かつ持続可能な社会の発展に貢献する研究開発に取り組んでいます。

研究開発体制

当社グループの研究・技術開発を牽引する筑波研究所は1991年に設立し、木に関する先進的な研究と技術開発力で、住友林業グループを支えてきました。事業戦略に基づく「事業部研究開発」および新たな事業機会創出と価値創造のための「コーポレート研究開発」の2つを軸に、7グループ体制で研究開発を行っています。2023年1月に、国内外の住宅事業、建築事業、不動産事業に柔軟に対応できるように、従来の建築グループ、木のイノベーショングループ、住宅技術商品開発センターを、住宅・建築1、2、3グループに再編しました。各グループで森林資源・木質材料から住宅・建築に至るまで、川上から川下までを網羅する研究・技術開発に取り組むとともに、「木」と「緑」の価値を高める新たな価値創造型研究を行っています。また、自社での研究・技術開発のみにこだわらず、大学や政府の研究開発機関などとも密接に連携するなど、外部とも協働しながら研究開発を推進しています。



研究開発費

2022年度のグループ全体における研究開発費は2,576百万円でした。資源・材料から住宅・建築に至る、川上から川下までを網羅する研究技術開発を進めています。

研究開発費



※1 各セグメントに配分していない、筑波研究所の研究開発費を含む。
 ※2 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる当期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。

木の可能性を引き出し新たな価値を創造する取り組み

事例 1

「合成梁構法」を日建設計と共同開発

2022年4月、(株)日建設計と共同開発した、のこぎり状に凹凸をつけた木質梁とRC床版(鉄筋コンクリートを用いた床版)を組み合わせた合成梁構法が、建築物の検査確認を行う日本ERI(株)の実施構造性能評価※3を取得しました。合成梁構法とは、木とコンクリートの圧縮強度が近いという特性を活かし、両者を強固に接合してロングスパンを実現する構法です。梁せい(梁の高さ)を抑えられるため建物の階数増加につながり、オフィスや学校、病院などの中大規模木造建築の普及を推進します。引き続き、2050年の温室効果ガス実質ゼロという目標に向け、木質構造の技術開発と普及を進めていきます。

※3 建築基準法で定められていない「特殊な構造方法を用いた建築物や構法」を審査し評価することで、複雑な手続きがなく通常の確認申請で適用可能となる評価制度。



事例 2

気候変動に強靱な樹種の海外共同研究に参画

2022年4月、日本とインドネシアの大学や研究機関などが共同で、インドネシアの主な樹木を対象に、気候変動に強い樹種を選抜、量産するための技術開発プロジェクト「熱帯林強靱化プロジェクト」が発足しました。当プロジェクトを通じて現地森林のCO2吸収・固定機能を強化し、将来的には木材生産や生態系機能の回復のほか、地域社会や経済にも貢献することが期待されます。住友林業は当プロジェクトに唯一の民間企業として参画し、選抜した樹木の組織培養などでの増殖と苗木生産を担当し、グループ会社のKutai Timber Indonesia社(KTI)を拠点として、育苗と植林を展開する予定です。



KTIでの育苗・植林の様子

社員からの声

異分野メンバーが知恵を出し合った合成梁開発は貴重な経験に

合成梁の開発は、(株)日建設計と住友林業とが2016年にプロジェクトチームを立ち上げ、綿密な実験・検証を実施してきました。私は音振動分野の担当で、他には構造、耐火を担当するメンバーがいます。異なる分野のメンバーが集まった開発では、これまでの遮音床や交通振動対策における開発とは異なり、各担当がアイデアを出しながら、耐火の他社特許を回避する納まりを考え、構造に有効な実施仕様を見つけ出すなど、貴重な経験になりました。今後も、異なる分野のさまざまな視点のアイデアを形にする開発に取り組んでいきたいと思っています。



筑波研究所
住宅・建築1グループ
主任研究員
西谷 伸介