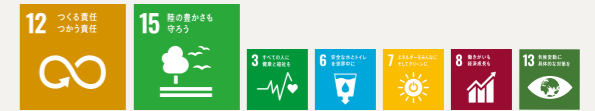


## 木材建材事業



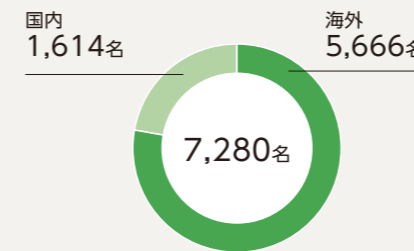
常務執行役員  
木材建材事業本部長  
細谷 洋一

### 木材・建材の取扱高国内No.1の企業として良質な資材の安定供給に努めお客様とともに課題のソリューションに取り組む

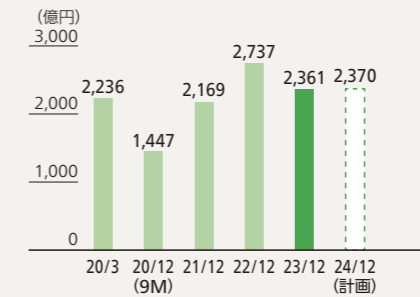
木材建材事業では、日々変化していく市場環境に対応し、良質な資材の安定供給・確保に努めるのはもちろんのこと、業界を取り巻く状況や生産性向上など、お客様が直面する課題に対し、ともにソリューションに取り組むことが使命です。またパラダイムチェンジである脱炭素社会の到来を事業機会と捉え、さまざまなステークホルダーの皆様と取り組んでいます。

2023年度は、流通事業では、取引先との連携強化に継続的に取り組んだほか、バイオマス発電用の木質燃料の取り扱い拡大、国産材の活用、持続可能な植林木を使用した合板や建材の拡販に引き続き注力しました。しかし新設住宅着工戸数の減少を背景に業績は伸び悩みました。製造事業では、国内においてビルダー向けの建材の販売が増加したものの、インドネシアでの合板事業やパーティクルボード事業の市況低迷等もあり、業績は伸び悩みました。その結果、木材建材事業の売上高は2,361億1百万円(前期比13.7%減)、経常利益は111億85百万円(同24.8%減)となりました。

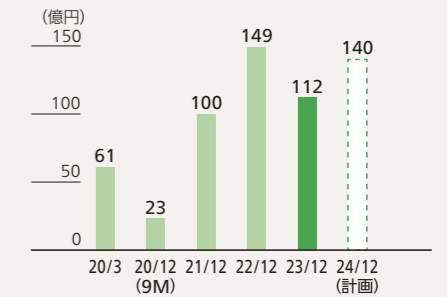
### 従業員数 (2023年12月末時点)



### 売上高



### 経常利益



※ 国内製造事業と海外製造事業の連結子会社の合計。  
 ※ 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。  
 ※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。  
 ※ 2024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/2024.html>

### 事業環境と強み

#### 事業環境

- 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拡大

#### 強み

- 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
- 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

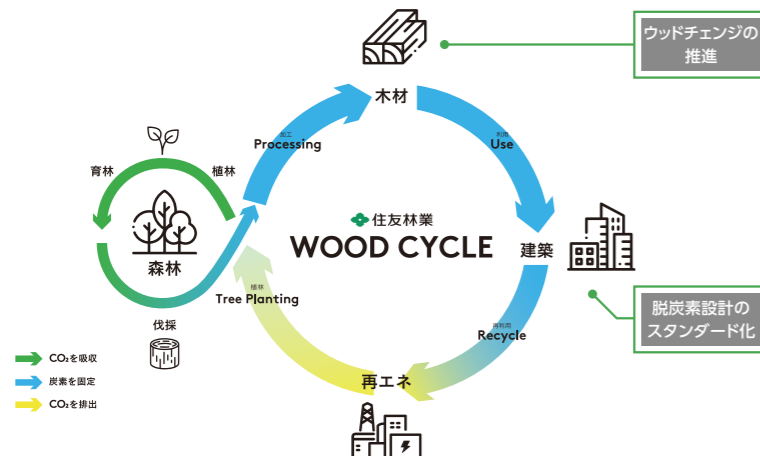
### 中期経営計画の進捗

中期経営計画 P.40

木材建材事業では、長期ビジョン「Mission TREEING 2030」のもと、「ウッドサイクル」実現のための木材コンビナート事業の推進、バイオマス発電向け燃料の長期安定供給体制の構築に取り組んでいます。さらに、脱炭素設計の普及・標準化を図る「One Click LCA」を軸とした日本市

場での取り組みや、労働力不足への対応として、DXによる業務合理化・生産性向上を図っています。また、現場での省施工・プレワーク化ならびに構造計算サービスなどのソリューション営業の強化、国内外での製造事業拡大、海外市場展開を進めています。

### 「ウッドサイクル」におけるセグメントの位置づけ



### 成長に向けた取り組み

- 木材コンビナート設立による木材生産性向上と木質製品の安定供給、価格競争力の強化
- バイオマス発電燃料の長期安定供給体制の確立など、新たな商品・サービスの開発
- 脱炭素設計の普及・標準化に貢献する「One Click LCA」の展開加速
- 取引先が抱える課題解決に向けたソリューション機能の強化
- 国内外における製造事業強化、海外事業のさらなる展開

### 国産材の利用促進

当社は長期ビジョンの中で、木材の付加価値最大化と国産材の利用促進につながる木材コンビナートの設立を掲げています。その取り組みの第一弾として、2023年11月に他社と共同し<sup>※1</sup>、(株)木環の社を設立しました。福島県いわき市に国産スギを中心に製材や木材加工品を製造する工場を新設し、2026年3月の稼働を目指しています。「木環の社」は、輸入材使用比率の高い住宅部材において国産材活用を積極的に進め、その比率を高めていくことを狙い

としています。国内の新設住宅着工戸数が減少傾向にある中で、国産材使用比率を高め、ウッドショックのような外的要因に左右されず安定的に資材を供給できる体制を構築し、再生林も含めた「ウッドサイクル」実現に向けた取り組みを進めていきます。2030年の国産材利用100万m<sup>3</sup>を目指し、さまざまな事業検討を進めています。

※1 恒栄資材株式会社(本社:東京都渋谷区)、和田木材有限会社(本社:福島県いわき市)、住友林業株式会社、3社の共同。

### 製品・サービス

#### お客様が抱える課題の解決に貢献するさまざまなソリューションビジネス

建材流通事業者向けの見積業務合理化サービス「JUCORE見積」を2023年9月より開始しました。これにより、建材流通事業者の見積作成業務における「省人化」「脱・属人化」「データの可視化」を実現し、お客様の働き方改革を支援しています。また、建築現場配送の効率化を実現する「JUCORE物流」を、2024年1月より首都圏にて事業開始しました。今後、中部圏、近畿圏への展開を予定しており、商物分離の徹底、小半径、高積載、高回転をコンセプトとしたラストワンマイルの共同現場配送により、持続可能な建築現場配送を実現します。

構造設計支援サービス「構造エクスプレス」では、ビルダーやプレカット工場の業務効率の改善や、ビルダーが耐震等級3を取得しやすい仕組みを提供することで、良質な住宅の普及に貢献します。また、建物の環境負荷を見える化するソフトウェア「One Click LCA」の普及により、脱炭素設計スタンダード化を実現するとともに、木材・建材メーカーに対するEPD取得サポートやLCA算定サービスなど幅広い脱炭素事業を展開します。

#### JUCORE見積イメージ



クラウドシステム活用でスムーズなデータアクセスを実現

# 住宅事業



取締役 常務執行役員  
住宅事業本部長

高橋 郁郎

## 木ならではの風合いと機能を活かした住宅を提供 エネルギー消費量が正味ゼロとなるZEH仕様住宅の受注拡大

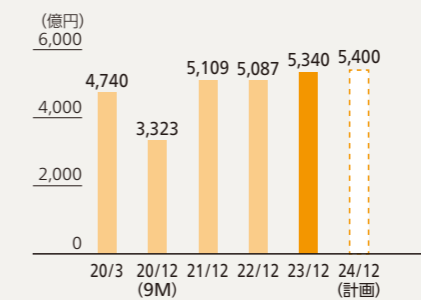
住宅事業では、木ならではの風合いと機能を活かした「より長く住みたい、快適な住宅」を提供するため、戸建注文住宅事業をはじめ幅広い事業を展開しています。

戸建注文住宅事業では、WEBを用いた受注活動やSNSを活用した販売促進に注力するとともに、エネルギー消費量が正味ゼロとなるZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)仕様住宅の受注拡大に努めました。賃貸住宅事業ではデザインと性能を両立した賃貸用木造マンションを軸に、受注活動を推進しました。リフォーム事業では、独自の耐震技術や省エネリフォームのメリットをお客様に訴求しました。その結果、売上高は5,340億28百万円(前期比5.0%増)、経常利益は327億84百万円(同112.3%増)となりました。

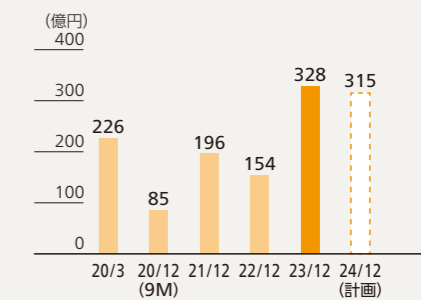
## 従業員数 (2023年12月末時点)



## 売上高



## 経常利益



※ 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。  
※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。  
※ 2024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/2024.html>

## 事業環境と強み

### 事業環境

- 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
- 各種建築資材のコストアップ

### 強み

- 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
- 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35万棟のオーナーとのリレーション

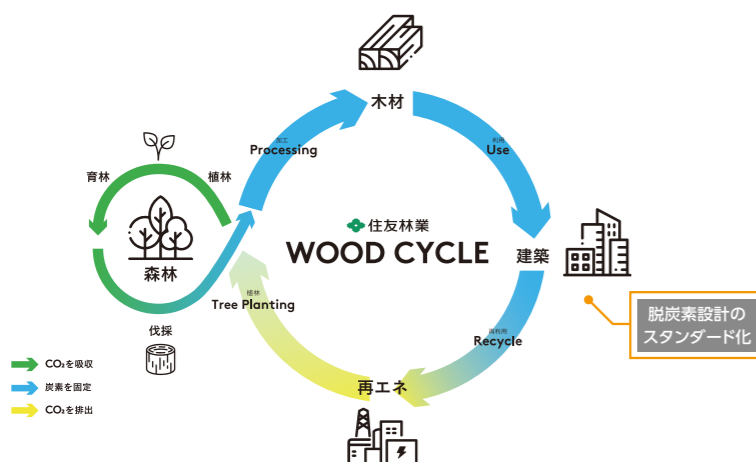
## 中期経営計画の進捗

中期経営計画 P.40

戸建注文住宅事業では2023年10月、各世代のニーズに幅広く対応できる平屋商品「GRAND LIFE (グランド ライフ)」をリニューアルし、住宅と庭の一体設計や効率的な家事動線を取り入れる等の改良を行いました。ZEH仕様住宅の受注拡大とともに、工期短縮等を通じて施工効率化を図ることにより、収益力の改善に一層注力していきます。賃貸住宅事業では、賃貸用木造マンション「Forest Maison

GRANDE (フォレストメゾン グランデ)」の受注拡大に引き続き注力します。分譲住宅事業では優良な事業用地の取得を強化、リフォーム事業では、戸建リフォーム商品「Reforest」を提案し、独自の耐震技術を活かしたリフォームの受注拡大に努めます。また、2023年7月には笹沢建設の事業を譲り受け、軽井沢地域を中心とした別荘事業等の拡大に取り組んでいます。

## 「ウッドサイクル」におけるセグメントの位置づけ



## 成長に向けた取り組み

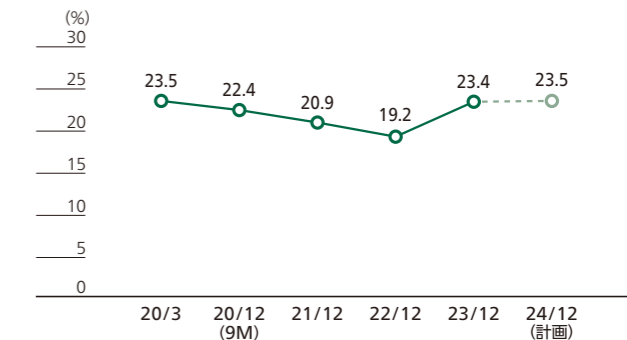
- 事業構造改革と収益基盤の再構築
- ZEH、LCCM住宅の販売拡大
- デジタルマーケティングのさらなる推進
- 重点事業拡大に向けた人材確保および育成強化
- オーナーとのつながりを維持していくためのインフラ整備や仕組みづくりの加速

## 事業の主な数字 (2023年度実績)

- 国内販売引渡棟数  
戸建注文住宅・賃貸住宅・戸建分譲住宅 合計 **9,295棟**
- 新築戸建注文住宅におけるZEH受注比率 **79.7%**
- 炭素固定量\*1 **197,247t-CO<sub>2</sub>**

\*1 戸建注文住宅・賃貸住宅・戸建分譲住宅・建築事業で使用した実際の木材使用量を樹種別に分け、各々の比重を基に炭素含有量を算出し、CO<sub>2</sub>固定量を計算。

## 住宅事業 (販売) 総利益率推移 (単体)



※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。

## ZEH比率 (受注ベース) (%)

	20/3	20/12	21/12	22/12	23/12	24/12 (計画)
ZEH比率 (受注ベース)	51.0	51.5	67.4	77.2	79.7	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)。

## 製品・サービス

### 平屋商品「GRAND LIFE」リニューアル 年間3,000棟の受注を目指す

近年、上下移動のないスムーズな家事動線などが多忙な子育て世代やファミリー層から好評を得て、平屋の受注が堅調に推移しており、2018年以降5年連続で増加しています。なお、2023年1月~2024年5月の平屋のご契約者のうち、30~40歳未満が36%を占めています。

各世代のニーズに幅広く対応できる平屋を目指して、2023年10月、注文住宅の平屋商品「GRAND LIFE (グランド ライフ)」をリニューアルしました。住宅と庭の一体設計や効率的な家事動線など、従来人気がある項目の改良に加え、ファミリー層へは屋根裏空間の有効活用なども新たに提案し、年間3,000棟の受注を目指します。

### 平屋受注率 (%)

年	2018	2019	2020	2021	2022	2023
受注率	27	28	31	35	39	43



深い軒の水平ラインを活かした外観

建築・不動産事業

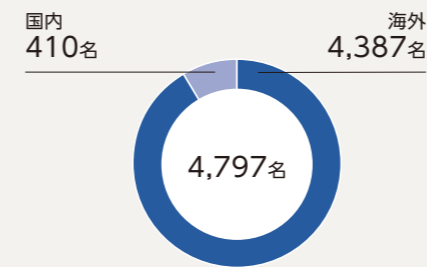


取締役 専務執行役員  
建築・不動産事業本部長  
川村 篤

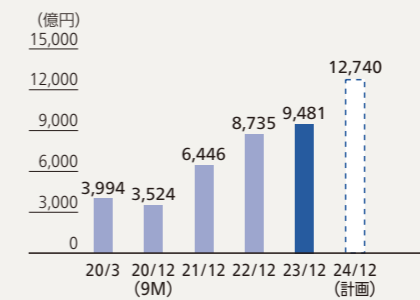
海外不動産・宅地開発への投資は3年計画をほぼ達成  
2024年度は次期中計を見据え脱炭素に貢献する投資を推進

当事業は2024年、海外住宅・建築・不動産事業セグメントから建築・不動産事業にセグメント名を変更しました。2023年度は金利上昇の影響による利益率低下や米国不動産開発事業の売却物件減少により、売上高は9,481億円(前期比8.5%増)、経常利益は1,125億円(同30.4%減)となりました。中期経営計画3か年の投融资計画約3,000億円のうち、建築・不動産事業では脱炭素関連の木造非住宅に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。海外不動産・宅地開発等については、2023年実績で860億円を投資し、2022年度からの累計で1,289億円、進捗率は99%に達しました。2024年度は、欧州での木造非住宅事業への投資など、次期中期経営計画の基盤となる脱炭素に貢献する投資を推進していきます。

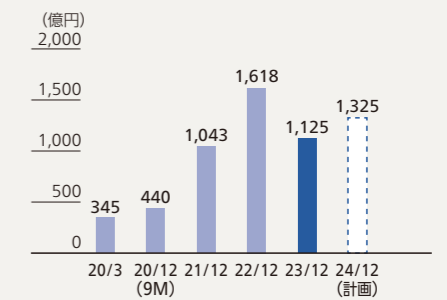
従業員数  
(2023年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 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。  
※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。  
※ 2024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/2024.html

事業環境と強み

事業環境

- 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タービリティの低下、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

強み

- 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

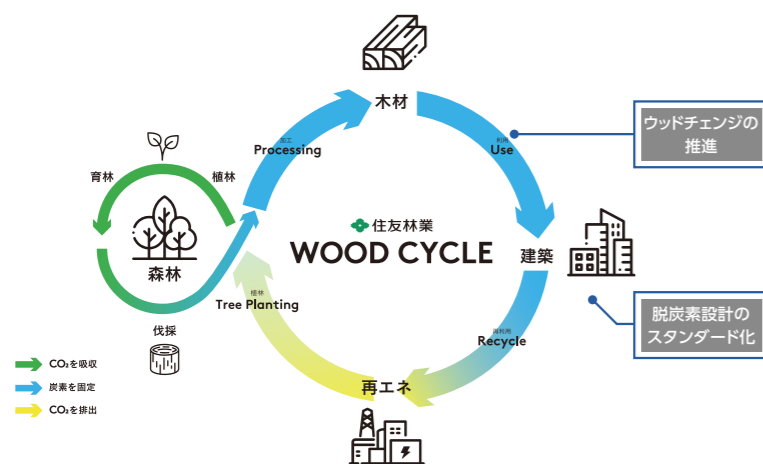
中期経営計画の進捗

中期経営計画 P.40

建築・不動産事業は、底堅い米国戸建住宅市場の成長性を追い風として、進出エリアごとのニーズにあわせた施策が奏功し、2023年12月期のセグメント別経常利益は期初計画を大幅に上回りました。米国の戸建住宅事業は2023年12月以降受注戸数が増加基調で、2024年度は前年を上回る受注を予想しています。米国不動産開発事業では2023年11月にJPIグループを子会社化し、当社グ

ループの集合住宅着工戸数が大幅に伸長、事業エリアも拡大しました。引き続き足元の金利や市況を注視しつつ、中長期的視点で優良な案件を厳選し事業化を進めます。豪州事業は、既存の戸建住宅事業に加えて宅地開発や中大規模木造建築事業等で一層の成長を目指します。アジア事業では既存プロジェクトの推進と、新規事業機会の創出に注力します。

「ウッドサイクル」におけるセグメントの位置づけ



成長に向けた取り組み

- 米国戸建分譲住宅事業**
  - 2030年の引渡戸数23,000戸達成に向けた事業インフラの整備
  - FITP事業を当社グループ事業エリアで順次拡大
- 米国不動産開発事業**
  - 事業拡大と安定した収益ポートフォリオの構築
  - 集合住宅、戸建賃貸住宅、物流施設等の案件組成
  - オフィス案件では脱炭素に貢献するマスティンバー案件を組成
- 豪州**
  - 2030年に戸建販売5,500戸の達成を目指す
  - ランドスケープ、宅地開発、中大規模木造建築事業等の安定した収益化
- アジア**
  - EDGE認証取得等の環境配慮型住宅の取り組み促進

米国 戸建分譲住宅事業

特集① グローバル展開の進化 P.26

当社はグループのビルダー5社を通じ、西海岸から東海岸に及び16州で住宅事業を展開しています。2003年の米国市場進出以降、現地グループ企業の経営陣や従業員と、常に経営理念などの価値観を共有し、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。2023年度の当社グループの引渡戸数は全米8位相当規模に成長しており、地域に根差した事業運営を行うローカルビルダーとしての経験・実績と、資金力や資材調達力、統一されたガバナンス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、ユニークなポジションを築いています。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洗練された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。

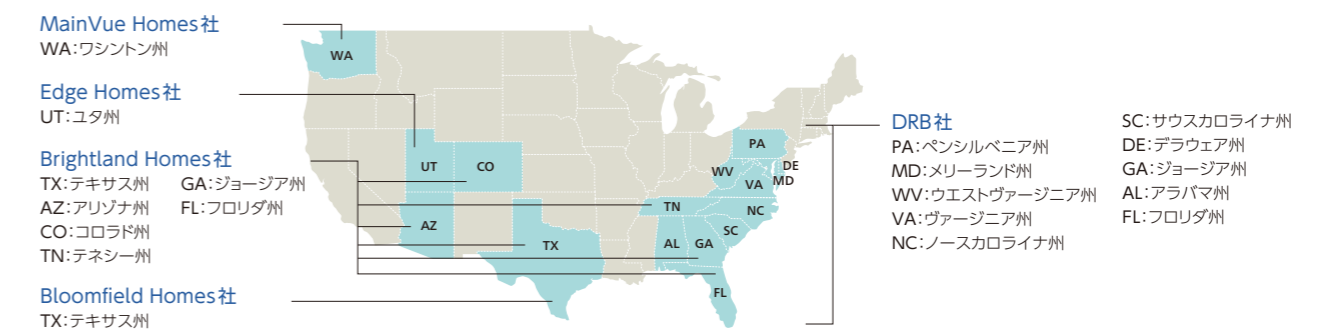
米国戸建住宅の販売推移

(単位:戸)

21/12	22/12	23/12	24/12 (計画)
11,230	10,244	10,221	11,785

※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。

米国戸建分譲住宅事業エリア



戸建分譲住宅事業会社の施工例



## 建築・不動産事業

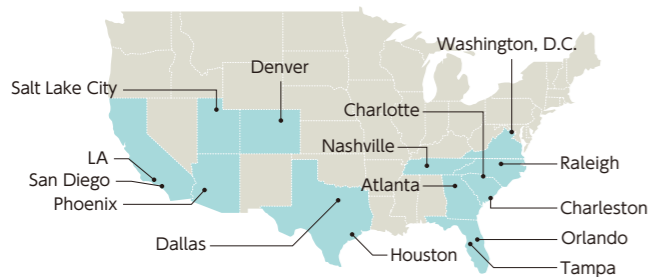
### 米国 不動産開発事業 特集① グローバル展開の進化 P.26

当社の100%子会社、Crescent Communities社(以下、Crescent社)は、雇用成長率および人口成長率の高いサンベルトエリア<sup>※1</sup>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とともにESG配慮型の不動産開発私募ファンドを組成し、本格的にアセットマネジメント事業にも進出しました。2023年11月には、主にテキサス州とカ

リフォルニア州で集合住宅の開発事業を行うJPI社を当社グループに迎え、事業エリアをさらに拡大しました。また、SFA MF Holdings社は、Trammell Crow Residential社、Fairfield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。

※1 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。

#### 米国不動産開発事業エリア



Crescent社の施工例

#### 開発案件数の推移(建設着工済(期末時点))

	21/12		22/12		23/12	
	プロジェクト数	総戸数	プロジェクト数	総戸数	プロジェクト数	総戸数
集合住宅	27	8,631	33	10,533	62	20,629
戸建賃貸住宅	4	398	5	440	5	447
商業複合施設	11	—	16	—	19	—

### 米国 戸建賃貸分譲事業

2021年、Crescent社が中心となって、米国戸建賃貸事業に本格参入しました。DRB社やBrightland Homes社が土地調達と建築請負を行い、当社グループが有する戸建分譲住宅事業と不動産開発事業それぞれのノウハウを集約した事業体制を確立しています。2023年1月には

Brightland Homes社を通じて、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、同州で賃貸管理事業にも参入しました。今後、他州でも戸建賃貸住宅の建築、販売、管理事業を展開し、事業の多角化を進めていきます。

### 豪州 住宅・不動産開発事業

豪州住宅・不動産開発事業では、グループ会社3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都市で事業を展開しています。豪州は移民政策により安定的な人口増加が見込まれます。また、同国経済はインフレ対策として利上げが進められる中でも底堅さを維持し、資

材価格上昇や職人不足などの課題も解消されつつあります。一方で、旺盛な住宅需要を背景に住宅価格は高騰しており、アフォーダブルな住宅の供給が急務です。当社は2024年3月、クイーンズランド州政府が支援するアフォーダブル住宅促進プロジェクトの一つである、賃貸用集合住宅(BTR)

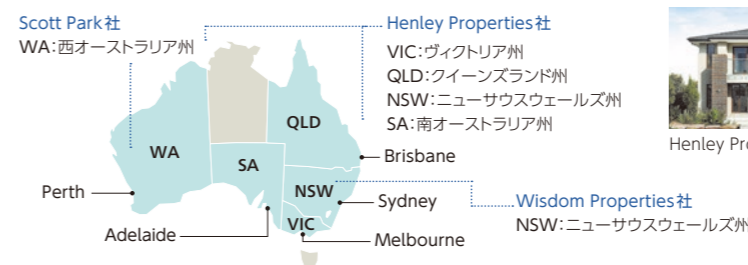
開発事業へ参画しました。アフォーダブル住宅の供給不足という社会課題の解決に取り組むと同時に、ESGにも配慮した開発を推進していきます。

#### 豪州戸建住宅の販売推移 (単位:戸)

21/12	22/12	23/12	24/12(計画)
3,169	2,787	3,402	3,385

※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。

#### 豪州戸建住宅事業エリア



#### 戸建住宅事業会社の施工例



### アジア 住宅・不動産開発事業

アジア事業では現在、ベトナム、インドネシア、タイにおいて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。アジアは人口増加を背景に経済発展と旺盛な住宅需要が見込まれるとともに、環境への意識の高まりから環境配慮型住宅も注目されつつあります。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<sup>※2</sup>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。

※2 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。現在170か国以上で利用されている。



### 英国 合併会社を設立し不動産開発事業に参入

2022年に英国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し、欧州での不動産開発事業を開始しました。2023年2月には不動産開発事業会社をBywater社と共同で設立し、英国不動産市場

に本格参入しました。欧州でも、日本企業トップクラスの欧州産木材取扱高を誇る当社のネットワークを活用し、欧州林産企業とも協力することで、環境に配慮した木造、木質化不動産開発を推進していきます。

#### 脱炭素社会への貢献

##### 中大規模木造建築事業を国内外で展開

木造建築は木材が吸収した炭素を長期間固定し、脱炭素化に貢献できることから、国内外で中大規模木造建築(マスティンパー建築<sup>※3</sup>)の需要が高まっています。当社では、ネットゼロカーボンビル<sup>※4</sup>の実現を目指し、大規模木造オフィスビルの共同開発事業を進めています。2023年10月には豪州・メルボルンに15階建て木造オフィスビルが竣工しました。2030年までに戸建住宅を含めて海外で年間40,000戸の住宅供給を目指すとともに、脱炭素社会の実現に向けて、中大規模木造建築事業をグローバルに展開していきます。

※3 CLT、LVL等、複数の木材を組み合わせて成形した、比較的质量や体積の大きいエンジニアードウッドである「マスティンパー」を用いた建築のこと。  
 ※4 使用時に排出されるCO<sub>2</sub>(オペレーショナルカーボン)を実質ゼロにする建築物。

資源環境事業



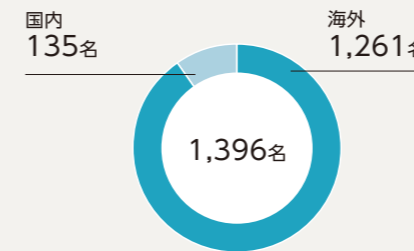
常務執行役員  
資源環境事業本部長  
堀田 一隆

森林資源を最大限に活かし、社会全体の脱炭素化に貢献していきます

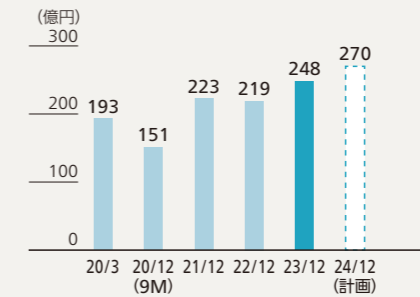
資源環境事業は、森林資源を最大限に活かすビジネスを展開しています。国内外の森林ビジネスでは「保続林業」の考え方にに基づき、FSC®など第三者による森林認証を取得した森林を含む約28.6万haの森林を保有・管理し、生物多様性の保全や地域社会の発展に貢献しています。国内では主に木質資源を有効活用する再生可能エネルギービジネスも運営しています。さらに、森林アセットマネジメント事業会社Eastwood Forests社を通じて森林ファンドを組成し、保有・管理する森林面積を増やすことで、社会全体のカーボンオフセットに貢献していきます。(FSC®ライセンス番号:FSC-C113957)

2023年度は、再生可能エネルギー事業では、合同会社「社の都バイオマスエナジー」(2023年11月営業運転開始)のほか、全国5か所で木質バイオマス発電事業所が安定的に稼働したものの、燃料調達コストの上昇により、業績は伸び悩みました。森林資源事業では、ニュージーランドでの中国向け原木の販売価格低迷や、物価上昇による伐採・搬出コスト増で、業績は低迷しました。資源環境事業全体の売上高は248億42百万円(前期比13.6%増)、経常利益は5億64百万円(同59.4%減)となりました。

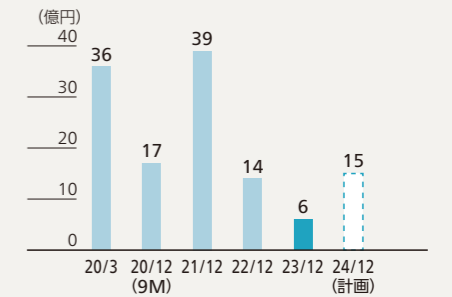
従業員数  
(2023年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 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。  
※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。  
※ 2024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/2024.html

事業環境と強み

事業環境

- 気候変動対策としての温室効果ガス排出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

強み

- 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

中期経営計画の進捗

中期経営計画 P.40

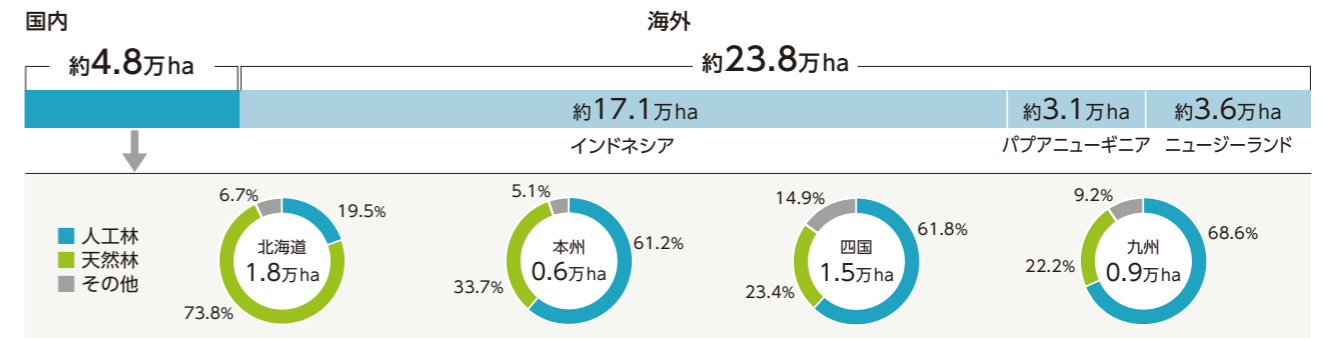
2023年3月にNTTコミュニケーションズ(株)と、J-クレジット制度の森林由来カーボン・クレジット創出・流通を活性化するプラットフォームサービス提供に向けた協業を開始しました。

また、同年6月には日本企業10社、出資総額規模約600億円で森林ファンド「Eastwood Climate Smart Forestry Fund I」を組成しました。北米、中米を中心に対象となる

森林アセットの取得を進めています。プラットフォームサービスの提供や森林ファンドの組成・運営を通じて森林価値の最大化と脱炭素社会の実現を目指します。

また、再生可能エネルギー事業では、安定的な燃料調達等を通じて各発電事業所の安定稼働に引き続き努めていきます。森林資源事業では、販売先の拡大等に取り組んでいきます。

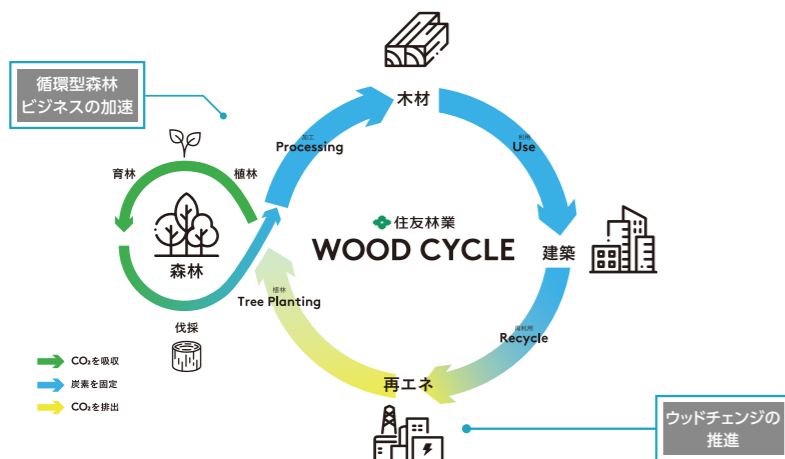
森林の保有・管理面積 (2023年12月末時点)



当社の木質バイオマス発電所 (2023年12月末時点)

	川崎	紋別	苫小牧	八戸	苅田	社の都
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
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

「ウッドサイクル」におけるセグメントの位置づけ



成長に向けたKPIと取り組み

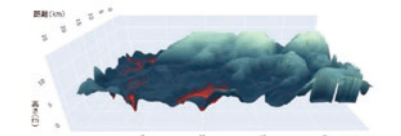
- 森林経営面積の拡大、グループ他事業との連携強化による森林の価値向上
- 森林管理技術の高度化、人材育成の強化を通じたオペレーションの生産性・安全性の向上
- FIT(固定価格買取制度)を背景とした電源の安定稼働、卒FITを見越した新たなバイオマス燃料の開発
- 吸収源ビジネスを核とした新たな森林価値の創造による事業拡大

脱炭素社会への貢献

AIを活用した熱帯泥炭地の地下水位予測

(株)IHIとの合併会社である(株)NeXT FOREST<sup>※1</sup>は、AIスタートアップの(株)Recursiveと協業し、熱帯泥炭地<sup>※2</sup>の管理に不可欠な地下水位予測を行うことができる初期AIモデル(AI水理モデル)を構築しました。本技術の導入により、これまでは住友林業の経験豊富な技術者にしかできなかった地下水位予測がAIでできるようになりました。NeXT FOREST社は今後、当AIモデルを活用し、インドネシアなど世界の熱帯泥炭地において、CO<sub>2</sub>排出削減や森林火災の抑制に貢献していきます。

※1 2023年2月、熱帯泥炭地を適切に管理するコンサルティングサービスの提供を目的に設立。  
※2 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分解・消失するだけでなく非常に燃えやすくなるため、地下水位管理が極めて重要。



AIによる地下水位予測を反映した3D地形図マップ

## 生活サービス事業



常務執行役員  
生活サービス本部長  
田中 耕治

### 介護事業や宿泊事業など社会課題の解決や 多様なライフスタイル・価値観に寄り添う事業を展開

生活サービス事業では、有料老人ホームや在宅介護などの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います。また、産官学の協働プロジェクトとしてオープンした商業複合施設の開発に参画するなど、地域経済の活性化にも取り組んでおり、社会課題を解決し、あらゆる人生のステージに安心して豊かな暮らしを提供しています。地方創生、地域活性化につながる事業として開始した三重県・多気町の商業複合施設「VISON」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まいります。生活サービス事業を含むその他セグメントの2023年度の売上高は260億38百万円（前期比6.0%増）、経常利益は21億93百万円（同13.2%増）となりました。

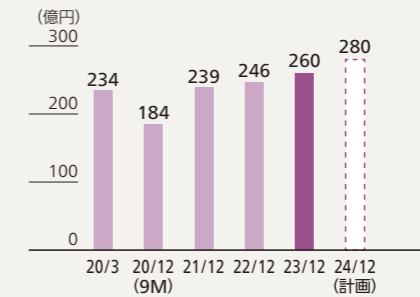


VISON

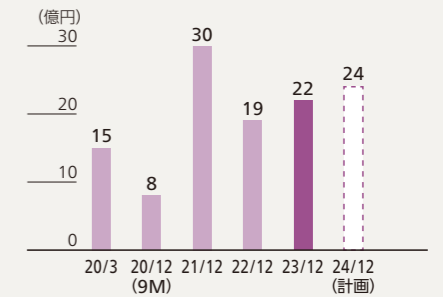
### 従業員数 (2023年12月末時点)



### 売上高



### 経常利益

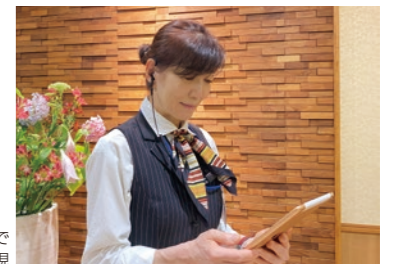


※ 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる当期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。  
 ※ その他セグメントには、介護事業のほか、住まいに関する保険代理店などの各種サービス事業なども計上しています。また経常利益には、(株)熊谷組に係る持分法投資損益などが含まれています。  
 ※ 計画数値は2024年2月14日時点の期初計画。  
 ※ 2024年12月期の業績については当社ウェブサイトをご覧ください。https://sfc.jp/information/ir/library/statements/2024.html

## ICTを活用した見守りサービス

生活サービス事業では、2024年度までに介護事業のセンサー機器導入済施設数を19施設とする計画を掲げています。センサー機器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ることで、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ます。2023年12月末時点で、スミ

ンフィルケアでは全17ホームで導入済、スミリンケアライフでは2024年5月に全4ホームで導入が完了しました。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。



センサー機器導入で遠隔での見守りを実現

### 事業環境と強み

#### 事業環境

- 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

#### 強み

- 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

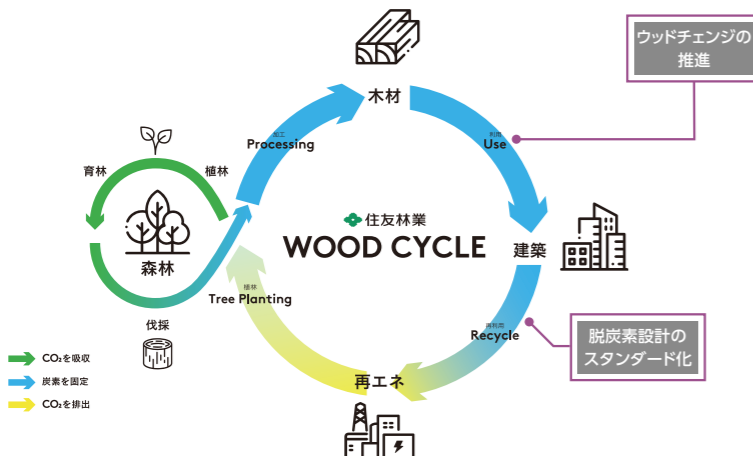
## 中期経営計画の進捗

中期経営計画 P.40

住友林業グループの質の高いサービスをより多くのお客様へ届けるため、重要課題5「事業を営む地域の人々の暮らしの向上」において提供室数を拡大することを目標に掲げています。2020年には総戸数309戸と国内最大級の総合的なサービスが受けられる高齢者向け住宅「エレガノ西宮」を開業。2022年度は、スミリンフィルケアとスミ

ンケアライフ2社合計での提供居室数は1,764室でしたが、スミリンフィルケアにて新規施設を田園調布に開設したことにより2023年度の提供居室数は1,842室になりました。木のぬくもりあふれる空間の提供や、ICTを活用した先進システムの導入とそれに基づく専門家の指導などにより、施設利用者の生活環境と健康状態の維持・改善を図ります。

### 「ウッドサイクル」におけるセグメントの位置づけ



### 成長に向けた取り組み

- 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の推進
- 事業拡大に向けた外国人採用も含む人財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
- 「スミリンでんき」の活用によるRE100の取り組みの推進

### 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ミ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月に開設しました。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<sup>\*1</sup>した快適な空間を提供します。

また、2024年5月に介護付有料老人ホーム「グランフォレスト登戸」が着工されました。ICT見守りシステムに加え、これまでスミリンフィルケアが培ってきた安全・快適な介護空間・動線の提供、質の高い介護サービス・レクリエーションなどの運営ノウハウや経験を活かした施設です。開設は2025年秋を予定しています。

※1 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外観



グランフォレスト登戸外観イメージ

#### スミリンフィルケア (2023年12月末時点)

介護付有料老人ホーム運営施設数 17施設  
デイサービス運営施設数 3施設

#### スミリンケアライフ (2023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

## 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。長期ビジョン「Mission TREEING 2030」では「森と木の価値を最大限に活かした脱炭素化とサーキュラーバイオエコノミーの確立」を事業方針の一つに挙げています。研究開発分野においても、木の価値を高めることを基本方針として、地球環境から環境まで、私たちの暮らしを取り巻く環境をより豊かに創造することを目指して取り組んでいます。

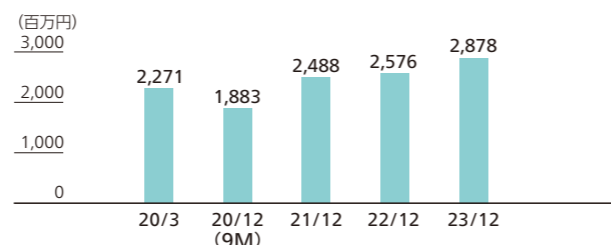
### 研究開発費

2023年度のグループ全体における研究開発費は2,878百万円でした。資源・材料から住宅・建築に至る、木に関す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

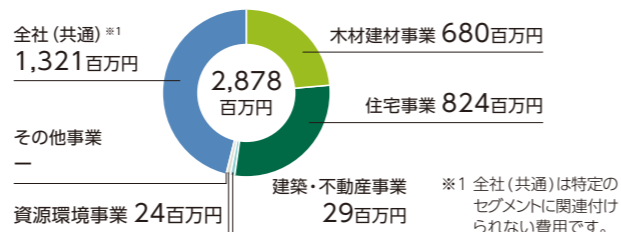
当社グループの研究・技術開発を牽引する筑波研究所は1991年に設立し、木に関する先進的な研究と技術開発力で、住友林業グループを支えてきました。事業戦略に基づく「事業部研究開発」および新たな事業機会創出と価値創造のための「コーポレート研究開発」の2つを軸に、7グループ体制で研究開発を行っています。2023年1月に、国内外の住宅事業、建築事業、不動産事業に柔軟に対応できるよう、従来の建築グループ、木のイノベーション

### 研究開発費



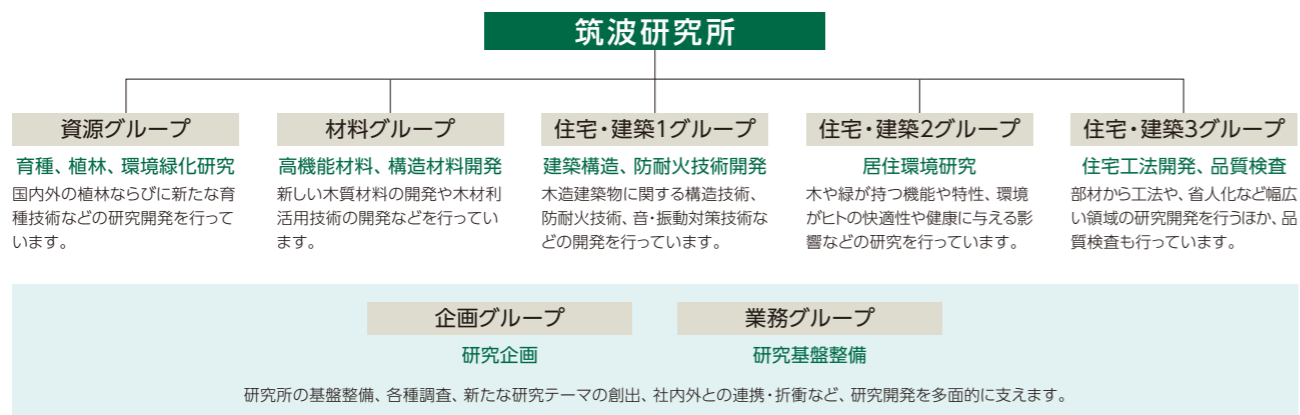
※ 各セグメントに配分していない、筑波研究所の研究開発費を含む。  
 ※ 2020年12月期より決算期を3月31日から12月31日に変更しています。決算期変更の経過期間となる当期は、2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月決算となります。

### 2023年度セグメント別研究開発費



※1 全社(共通)は特定のセグメントに関連付けられない費用です。

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、木に関する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、大学や公的な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。



### 大規模木造建築のレジリエンスを高める技術

#### 事例 1

#### 米国で振動台実験 ポストテンション耐震技術

ポストテンション耐震技術は、耐力部材に通した高強度の鋼棒やワイヤーロープに引張力を与えることで部材間の固定度を高める技術です。柱脚の金物などで地震エネルギーを吸収し、想定以上の力が加わり損傷した場合は、金物を交換することで元の耐震性能に復元できます。米国カリフォルニア州での10階建て木造ビルの実大振動台実験に参画し、2023年7～8月には試験体を当社オリジナルのポストテンション仕様に改修し、日本の耐震基準で検証を行いました。その結果、阪神・淡路大震災級の複数回の揺れに耐えるなど、高い耐震性が証明されました。今後、国内外の中大規模木造建築で導入を進めていきます。なお同技術は、「ジャパン・レジリエンス・アワード(強靱化大賞)2023」※2において、企業・産業部門で優秀賞を受賞しました。

※2 産学官民のオールジャパンでレジリエンス立国を構築していくことを目的として設立された一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会が主催。

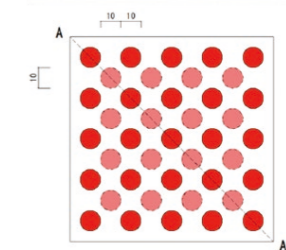


実験で用いた試験体

#### 事例 2

#### タブレット状薬剤を充填した耐火合板を共同開発

2023年9月、信越化学工業(株)と共同開発した、タブレット状の薬剤を充填して耐火性を持たせた合板「耐火・ガイナー」を発売しました。合板の形状を住友林業が、シロキサン化合物※3と難燃剤からなるタブレット状の薬剤開発を信越化学工業が担当しました。同製品は、柱・梁等への被覆材として用いた場合、集材材工場等で被覆してから現場へ納品することが可能で、建て方後の現場作業が不要となるため、工期の短縮が見込めます。また、薬剤の加圧注入などによる難燃薬剤処理時に不可欠の、薬剤充填後の乾燥工程が不要で、製造時の環境負荷を低減でき、納期の短縮、コスト削減にもつながります。石膏ボードなどの無機系耐火被覆材を木質部材の「耐火・ガイナー」で代替することで、中大規模建築物への木材使用量の拡大を図り、環境負荷低減を目指します。



耐火・ガイナー: タブレット状の薬剤を国産材合板の表裏両面から充填

※3 ケイ素-酸素-ケイ素のシロキサン結合を有する化合物で、電気・電子、自動車、建築、化粧品、ヘルスケア、化学などさまざまな産業分野に利用される。

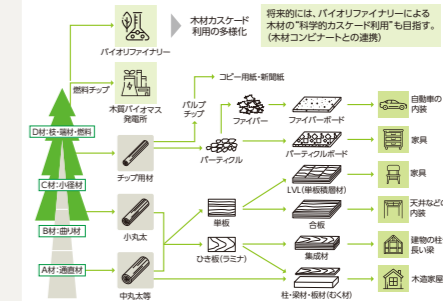
### バイオリファイナリー事業推進で提携 木質バイオマス化学品の研究開発に着手

2023年11月、住友林業はGreen Earth Institute(株)(以下GEI)と木質バイオマスを原料としたバイオリファイナリー※4事業の推進で業務・資本提携契約を締結しました。住友林業は筑波研究所で蓄積してきた木材に関する研究成果を提供し、GEIは同社が研究・開発を行うバイオリファイナリー技術を提供します。木質バイオマス化学品の商用生産が確立できれば、国内森林資源の活用が進み、CO2を含む温室効果ガスの削減につながります。まずは木質バイオマス化学品の研究開発に着手し、将来的には、当社の木材コンビナートなどでGEIが開発した生産性の高い菌体・生産プロセス※5を利用し、木質バイオマスを原料とした化学品の商用生産実現を目指します。

※4 植物や農作物などのバイオマスを原料に化学品や燃料を作り出す技術。石油化学に代わる技術として期待されている。

※5 バイオマスを原料に微生物の力を使って化学品を生産する技術。

#### カスケード利用のフロー



バイオリファイナリーによる木材の化学的カスケード利用のイメージ