

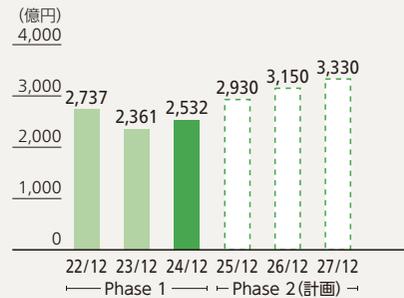
木材建材セグメント **木材建材事業**



従業員数 (2024年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 計画数値は2025年2月13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>



**事業環境の変化を機敏に捉え、
お客様の課題解決につながる
ソリューションサービスの構築を加速させます**

「Mission TREEING 2030 Phase 1」振り返り

Phase 1期間では、流通事業においては取引先との連携強化および拡販に注力し、木材コンビナート事業の推進、バイオマス燃料の長期安定供給の体制構築などに取り組みました。製造事業では、国内においてビルダー向け建材販売が苦戦しましたが、海外ではニュージーランドのLVL(単板積層材)やベトナムのパーティクルボードの販売数量が伸長しました。またソリューション型ビジネスモデルへの転換を図るべく、業界のGX・DXを加速させる新サービスを開始しました。世界170か国で利用されているCO₂排出量可視化ソフト「One Click LCA」日本版の普及拡大を進め、建材流通事業者向け見積業務合理化サービス「JUCORE見積」や、ラストワンマイルの建築現場配送を効率化するサービス「JUCORE物流」を首都圏にて開始しました。バイオマス燃料事業や製造事業が伸長した一方で、国内の持ち家住宅着工戸数の減少が続く厳しい事業環境のなか、2024年12月期の売上高は、

2,531億56百万円(前期比7.2%増)、経常利益は100億1百万円(同10.6%減)と、増収減益となりました。

「Mission TREEING 2030 Phase 2」の取り組み

Phase 2期間では、国内の建築・流通業界を取り巻く外的環境変化に適応しつつ、多様な事業ポートフォリオの構築を進めます。成長領域であるバイオマス燃料の供給拡大と技術開発を進める一方で、国産材利用推進では福島県いわき市に設立した木材コンビナート「木環の杜」をはじめとして、住友林業フォレストサービスの国産材ネットワークを生かし、「ウッドサイクル」を実現することで、付加価値を最大化する製販一体のビジネスモデルを構築します。引き続き国内外での製造事業拡大、海外市場での展開も進めます。特に北米・豪州では、先行する当社建築・不動産事業と連携し、優位性のある安定したサプライチェーンの構築により、事業を加速していきます。非住宅分野におけるマスティンバーへの取り組み、国産材輸出など今後の成長分野にも注力します。また、各種DX・GXを推進するさまざまなサービスや構造計算をサポートする「ホームエコ・ロジスティクス」、建築現場の省施工につながる「パネル化」など、ソリューション型ビジネスモデルの推進により、業界およびお客様の生産性・利便性向上に貢献していきます。

2025年12月期は、国内流通事業のシェア拡大や製造事業の伸長により、売上高は前期比15.7%増の2,930億円、経常利益は同20.0%増の120億円で、増収増益を計画しています。

木材建材セグメント 木材建材事業

Phase 2達成に向けて

戦略指標



事業機会

- 4号特例の縮小※、省エネ基準適合を受けた中小工務店への構造計算サポート需要
- 米国・豪州を中心とした海外住宅市場は安定した需要が見込まれる

課題

- 国内住宅着工に依存しない事業への変革
- 米国・豪州の基盤を活かした事業展開

競争優位性

- 合法性・持続可能性を確保した木質資源を安定的に供給
- グローバルネットワークを通じた良質な木質資源の調達力
- 自社の海外製造拠点を有することで可能にした、製販一体による高付加価値商品の開発、販売体制
- グループ全体で川上(森林)から川下(建築)まで一貫したバリューチェーンを構築し、木材利用の最大化と付加価値向上を実現

成長戦略

- 木材コンビナート設立を通じた国産材の安定供給・価格競争力強化
- ソリューション型機能・サービスを軸とした脱炭素関連、および業界の生産性向上支援事業の展開
- 国内外における製造事業の強化と事業基盤の拡充
- 米国・豪州を中心に、海外事業のさらなる展開を推進

※ 一定の条件を満たす小規模な木造建築物では、建築士が設計・工事監理を行った場合には一部の規定の審査・検査の省略が認められていたが、2025年4月の改正建築基準法施行により特例の範囲が縮小されることを指す。

機能・サービスの創出 (業務・構造・外装プラットフォーム)

住友林業は業界最大級のネットワーク・パートナーシップと長年の知見を活かし、サプライチェーン全体にわたる機能・サービスの創出に努めています。業務プラットフォームにおいては、前述の通り、DXによる見積・受発注・現場配送などの合理化・省力化による生産性向上を実現します。

構造プラットフォームでは、新築住宅工事の構造部分に

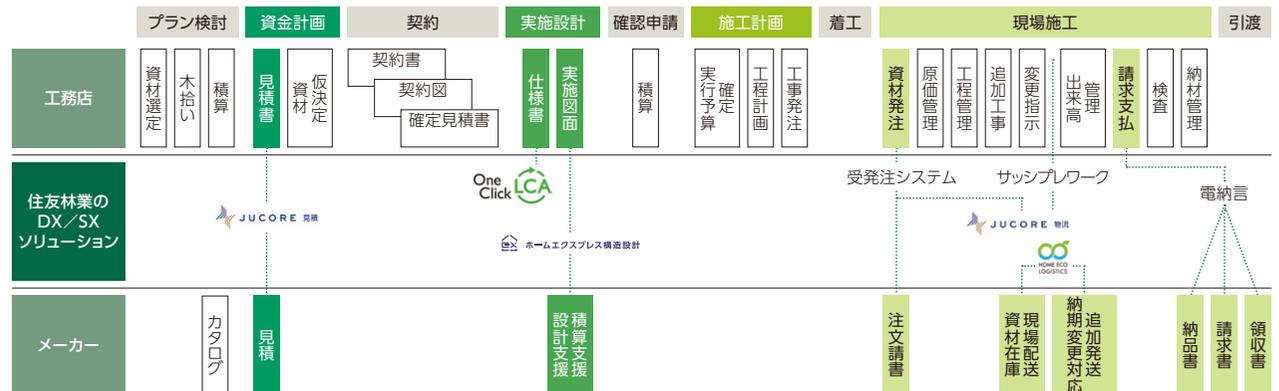
おいて、構造設計補助・材積最適化・耐震等級確保・省施工・工期短縮・法規制対応などに対応するサービスをワンストップで提供することを目指します。外装プラットフォームではサッシセンターを核にサイディングプレカットやパネル化など外装施工現場の省施工化を進めます。

上記の取り組みを通じて、環境負荷低減と経済合理性を両立させ、持続可能な社会の実現を目指していきます。

建設業界の経営課題を解決する住友林業の主なソリューション



住友林業が取り組む建設業界のDXによる業務の標準化、生産性向上への取り組み



※ 一定の条件を満たす小規模な木造建築物では、建築士が設計・工事監理を行った場合には一部の規定の審査・検査の省略が認められていたが、2025年4月の改正建築基準法施行により特例の範囲が縮小されることを指す。

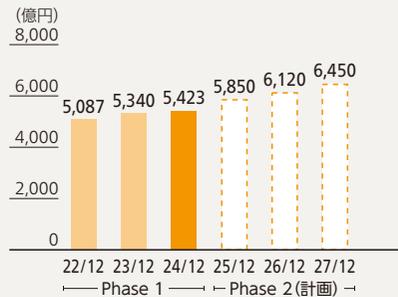
住宅セグメント 住宅事業



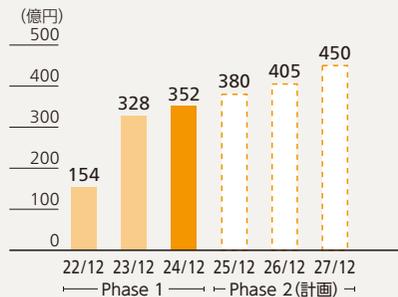
従業員数 (2024年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 計画数値は2025年2月13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>取締役 常務執行役員
住宅事業本部長
高橋 郁郎住宅事業のシェア向上に加え、
イノベーションを加速し、
さらなる収益性の改善を目指します

「Mission TREEING 2030 Phase 1」振り返り

持家着工戸数の減少が続く、厳しい事業環境が継続するなか、当社は高度な設計力に裏打ちされた高い顧客満足度を誇る注文住宅により、幅広い価格帯での受注を獲得することができました。戸建注文住宅事業では、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)仕様や「邸宅設計プロジェクト」を通じた高付加価値提案を行うことで、受注単価・販売単価を引き上げることができました。WEBやSNSを活用した販売活動に注力するとともに、セミオーダー型商品「Forest Selection」の販売促進に取り組みました。また、販売価格の改定、建築資材コストの低減などにより、利益率が改善しました。賃貸住宅事業では、木造の事業用建築ブランド「The Forest Barque」を発売し、事務所や医療施設などの木質化を推進するとともに、デザインと性能を両立した賃貸用木造マンション「Forest Maison GRANDE」の受注拡大に注力しました。リフォーム事業では環境配慮型リフォームの受注を促進したことに

加え、戸建リフォーム商品「Reforest」で独自の耐震・制震技術のメリットを訴求したことにより、業績は堅調に推移しました。これらの結果、2024年度の売上高は5,423億円(前期比1.5%増)、経常利益は351億73百万円(同7.3%増)となり、いずれもPhase 1の当初計画を上回る業績で終えることができました。

「Mission TREEING 2030 Phase 2」の取り組み

中期経営計画Phase 2では、国内住宅市場は人口や世帯数の減少に伴いさらに縮小する見通しであり、今まで以上に事業環境は厳しさを増すと認識しています。そのようななか、当社が開発した独自の「ビッグフレーム構法(BF構法)」が2025年2月に発売20周年を迎えました。技術を磨き改良を重ね、耐震性と設計の自由度を両立したBF構法は「住友林業の家」のスタンダードとなり、今後もお客様の安心安全で快適な暮らしのために改良を重ねてまいります。また、当社のオリジナルキッチン「Germoglio(ジェルモーリオ)」は、木質感あふれるPRIME WOOD空間の魅力を高めるために開発されました。今後も当社の強みを活かした商品展開により戸建注文住宅の受注拡大を図ります。さらに、収益力強化に向けて「生産イノベーション推進室」を2023年に設立し、管理データの統合に加え、デザイン性の高い納まりを標準化することで、設計、生産、工務店の業務負荷軽減が可能な「モジュールデザイン」を強化し、収益改善を図ります。

成長余地がある、賃貸住宅、戸建分譲住宅、リフォーム、不動産仲介、賃貸管理、緑化などの事業基盤も強化し、2030年には経常利益600億円を目指します。

住宅セグメント **住宅事業**

Phase 2達成に向けて

戦略指標



事業機会

- 注文住宅: 脱炭素志向の高まりを受け、環境配慮型住宅の需要拡大
- 賃貸住宅: 持家住宅の affordability 低下や世帯数増加に伴い安定した需要が見込まれる

課題

- 賃貸、分譲、リフォーム等の事業拡大
- 工期短縮と生産性向上

競争優位性

- 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
- 木材および木質部材調達の国内外ネットワーク、取引工務店との協働体制
- 長年培ってきた木造建築におけるブランド力
- 国内の住宅販売戸数(累計)約36万戸のオーナーとのリレーション

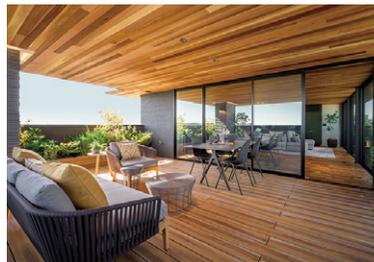
成長戦略

- 平屋や「Forest Selection」、「邸宅設計プロジェクト」など価格帯別の販売戦略や土地仕入強化による注文住宅事業のシェア拡大
- 木造3階建の共同住宅の普及による賃貸事業の拡大
- プレカット率の向上やパネル化など、工期短縮に向けた取り組みの推進
- リフォームや不動産仲介、賃貸管理、緑化など、グループ会社の事業強化

設計力 「邸宅設計プロジェクト」拡大により設計力を強化

住友林業では、富裕層向けに特化した「邸宅設計プロジェクト」を展開しており、専門性の高いチーフデザイナーによる丁寧な設計提案を通じて、お客様の理想を形にした住まいを提供しています。

本プロジェクトは、中期経営計画における基本方針「戸建注文住宅の収益力強化」に位置づけられており、特に高価格帯市場でのシェア拡大を目指しています。チーフデザイナーの育成や、インテリアによる差別化提案の強化により、競争力ある商品・サービスの提供を実現。当社ならではの価値をお客様に提供することで、ブランド価値の向上を図り、持続的な成長につなげます。



チーフデザイナーが設計した
駒沢第二展示場

商品力 「Forest Selection」の魅力強化で選ばれる住まいを実現

当社のセミオーダー型商品「Forest Selection」は、年間1,000世帯以上に選ばれている人気の住宅プランです。注文住宅と同等の設備・保証を備えながら、多様化するライフスタイルやニーズに柔軟に応える住まいとして高い評価を得ています。

セミオーダーの仕組みにより、営業・設計・施工の各現場における業務負荷の軽減と、生産性の向上にも寄与しています。2025年2月には、住友林業クレスト社と共同開発したオリジナルキッチン「Germoglio (ジェルモリオ)」を新たに導入。木質感あふれる上質なデザインと高い機能性で、住空間全体の魅力をさらに高めています。

今後も商品力の強化を通じて、「選ばれる住宅」としての価値を高め、戸建住宅事業の収益基盤拡充と顧客満足度のさらなる向上を図っていきます。



デザイン性と機能性の両面を
追求したオリジナルキッチン
「Germoglio (ジェルモリオ)」

DXを核にグループの連携と業務革新を推進

新中期経営計画における基本方針「グループ横断型の成長モデルの構築」に基づき、住宅支店・ホームテック社・緑化社などと連携し、地域単位での収益最大化を図っていきます。その中核を担うのがDXの推進です。2025年度より「DX戦略グループ」を新設し、関係会社を含めたIT統合を進めています。さらに、構造設計業務のAI自動化や電子契約の導入、データベースの再構築により、業務効率と顧客対応力の大幅な向上を目指します。これにより、エリアごとの連結業績の見える化やエリア特性を踏まえたグループマーケティング戦略の構築を進め、グループ一体となった価値提供とさらなる顧客満足度の向上を目指しています。

住宅セグメント **住宅事業**

住まいの脱炭素化を賃貸住宅事業でも加速

住友林業は、賃貸住宅事業においても木造建築の強みを活かし、脱炭素化に取り組んでいます。2023年11月に発売した「Forest Maison GRANDE」は、デザインと性能を両立した木造マンションで、太陽光発電の搭載による住戸単位でのZEH-M Oriented^{*1}対応を実現しています。木造マンションはRC造や鉄骨造のマンションと比べて部材製造時や建設時のCO₂排出量（エンボディカーボン）が少なく、木の炭素固定効果もあるため、環境への負荷を軽減することができます。林野庁のガイドライン^{*2}をもとに試算したモデルプラン（3階建て・延床面積197.27坪）の炭素固定量は約110トン（CO₂ベース）で、これは約1.7haの杉林（約1,700本）が50年間に吸収するCO₂量に相当します。

また、2025年には、株式会社LeTechへのTOBを通じて、賃貸住宅と土地販売を組み合わせたランドセット事業^{*3}を強化。都市部を中心に、環境性能に優れた木造賃貸物件の供給を拡大し、低炭素型まちづくりの推進を図ります。

^{*1} 平成28年省エネ基準比を20%以上削減するマンション。

^{*2} 林野庁「建築物に利用した木材に係る炭素貯蔵量の表示に関するガイドライン」
<https://www.rinya.maff.go.jp/j/mokusan/mieruka.html>

^{*3} 事業者が土地を取得し賃貸住宅を建築した後、個人や法人に対し土地と賃貸住宅を合わせて販売する手法。



リフォームによる住まいの脱炭素化を推進

住友林業のリフォーム事業では、耐震リフォームや外装リフォーム等による既存住宅の長寿命化と省エネ化を通じて、脱炭素社会への貢献を進めています。断熱性能の向上を目的とした「省エネルギーリフォーム」では、断熱材や高性能サッシの導入により冷暖房効率を改善し、CO₂排出量の削減を実現。断熱改修によるCO₂削減量は、スギ約71本^{*4}分の年間吸収量に相当します。さらに、高効率給湯器や節水型設備の導入、太陽光発電・蓄電池などのスマートリフォームも併せて提案することで、住宅全体の環境性能を高めています。また、住まいの木質化を推進するリフォーム商品「Reforest」では、内装に木材を積極的に活用し、炭素長期固定に貢献しています。木のぬくもりと環境性能を両立した空間提案により、快適性と環境配慮を同時に満たします。加えて、間取り変更やバリアフリー化といったライフスタイルに応じた再設計も可能で、長く快適に住み続けられる住環境の実現にも寄与しています。

これらの取り組みにより、住友林業グループの長期ビジョン「Mission TREEING 2030」の一環として、脱炭素社会の構築に貢献していきます。

^{*4} 断熱リフォームモデルプラン（木造2階建て、工事施工面積69.56m²、省エネ地域区分6地域）を元に、東京電力が2022年に経済産業省および環境省へ報告した2021年度のCO₂排出係数、ホームズ君省エネ診断上の一次エネルギー消費量、林野庁「森林はどのくらいの量の二酸化炭素を吸収しているの?」に掲載の数値より算出。



リフォームによる省エネルギー効果



- 耐震リフォーム
- 外装リフォーム
- 断熱リフォーム
- スマートリフォーム
（太陽光発電・蓄電池など）

効果

住まいの長寿命化による炭素固定の長期化・省資源化

省エネルギー・省CO₂・低炭素化

創エネルギー



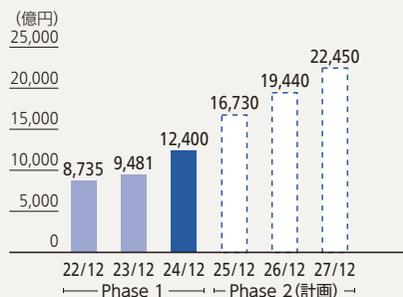
建築・不動産セグメント **建築・不動産事業**



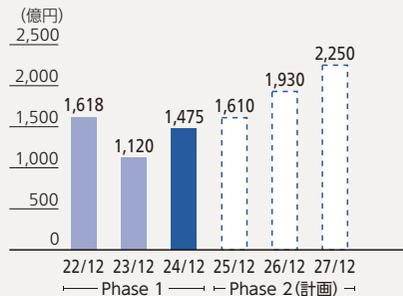
従業員数 (2024年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 計画数値は2025年2月13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>



**戸建と木造に特化した集合住宅の2本柱で
 地域ごとのニーズに応えながら事業拡大を図ります**

「Mission TREEING 2030 Phase 1」振り返り

Phase 1の3年間では、米国では戸建分譲住宅および集合賃貸住宅の事業規模を拡大したほか、パネル・トラスの設計から製造、配送、施工までを一貫して提供し、生産体制の合理化等を図るFully Integrated Turn key Provider 事業 (FITP 事業) への参入を果たしました。2022年には戸建賃貸住宅の開発・管理事業を手掛けるSouthern Impression Homes社の持分を取得し、全米第2位の戸建着工許可件数を誇るフロリダ州に進出しました。さらに、2024年には戸建分譲住宅事業を展開するBiscayne Homes社の事業を譲受し、同州での年間販売戸数5,000戸の達成に向けて事業基盤を強化しました。豪州戸建住宅事業では、2024年のMetricon社買収により年間販売戸数が7,000戸を超え、圧倒的な全豪トップのシェアを確立しました。販売戸数の拡大のみならず、Metricon社が持つアフォーダブルなセカンドブランド商品やタウンハウス、富裕層向け商品など、ラインナップも広がりました。

不動産開発事業・豪州事業・アジア事業・国内開発・建築事業の各領域で、Phase 2につながる新たなプロジェクトへの取り組みも実行しました。2024年4月には米国テキサス州において飯野海運(株)、(株)熊谷組および現地大手デベロッパーとの協業により、木造7階建のESG配慮型オフィスビルが竣工するなど、脱炭素社会の実現に貢献する取り組みを進めています。これらの結果、当事業の2024年12月期の売上高は1兆2,399億97百万円(前期比30.8%増)、経常利益は1,474億51百万円(同31.6%増)となりました。Phase 2では積極的に資源投入を継続し、最終年の2027年12月期には売上高2兆2,450億円、経常利益2,250億円の達成を目指します。

「Mission TREEING 2030 Phase 2」の取り組み

中期経営計画Phase 2では、米国を中心に引き続き旺盛な住宅需要が見込まれるなか、戸建住宅と木造を中心とした集合住宅開発の2本柱で、各地域の住宅需要に応えて事業拡大を図ります。



建築・不動産セグメント **建築・不動産事業**

米国 戸建分譲住宅事業

Phase 2達成に向けて

戦略指標



事業機会

- 人口増加と住宅供給不足により、今後も安定した需要が見込まれる
- 住宅ローン金利は中期的に緩やかに低下する見通し
※ 短期的な金利変動・中古住宅市場の動向には引き続き注視が必要。

課題

- 2030年の販売戸数23,000戸達成に向けた事業インフラの整備

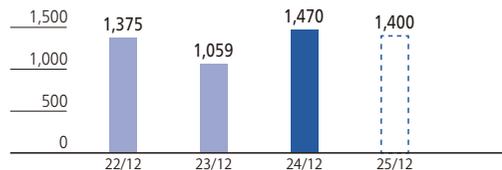
競争優位性

- 人口・雇用成長の著しいサンベルトで事業を展開
- 地域密着型の優れた土地調達力
- 資金力や資材調達力、統一されたガバナンス

成長戦略

- 米国ビルダー4社のオーガニック成長を継続
- 新規M&Aの機会も常時探索
- FITP事業を当社グループ事業エリアで順次拡大

経常利益 (億円)



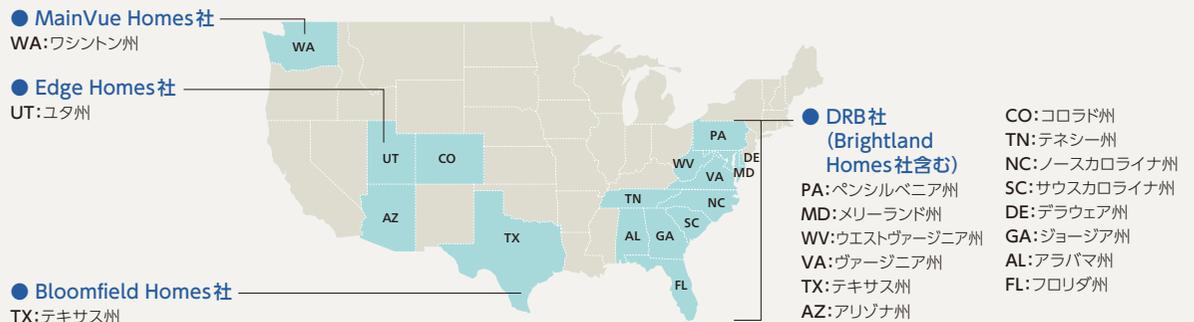
米国 戸建分譲住宅事業

米国では人口増加と慢性的な住宅不足により、今後も安定した住宅需要が見込まれます。米国戸建分譲住宅事業では2030年販売戸数23,000戸の達成に向けて、さらなる事業拡大を目指します。短期的には高止まりする住宅ローン金利や中古住宅市場の動向等に影響を受ける可能性はありますが、成長市場での事業拡大に向けて積極投資を継続します。Phase 2期間は米国ビルダー4社^{※1}を中心に、サンベルト^{※2}と呼ばれる成長市場でのオーガ

ニックグロースと、機会に応じてM&Aも活用し、事業拡大を進めます。積極的に事業拡大に必要な土地取得を進めつつ、市場動向に注視して在庫リスクを適正にコントロールしながら、資金効率を意識した事業運営を行っています。2024年12月末時点で80,284区画の宅地を所有・コントロールしており、当面の成長に向けた基盤は確保していますが、継続的に優良物件の探索、確保に努めます。

※1 2025年3月にBrightland Homes社をDRB社の子会社とすることを発表。
※2 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で、高い雇用成長率および人口成長率を維持している。

米国戸建分譲住宅事業エリア



MainVue Homes社



Edge Homes社



Bloomfield Homes社



DRB社

建築・不動産セグメント | **建築・不動産事業**

米国 不動産開発事業

Phase 2達成に向けて

戦略指標



事業機会

- 人口増加や住宅供給不足を受けた、集合住宅の高い入居率と持続的な需要
- 緩やかな金利低下による中長期的な投資環境の改善
- 脱炭素やカーボンニュートラルへの対応、マスティンバーの利用拡大、Well-being志向の高まりなどによる木造化ニーズの上昇

課題

- 不動産開発事業の収益の多様化・安定化

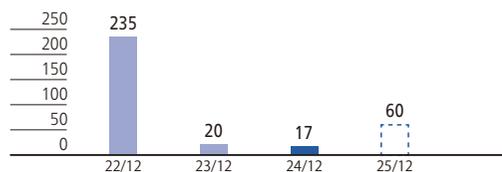
競争優位性

- 人口・雇用成長の著しいサンベルトで事業を展開
- 地域に根差した住民対話型の高付加価値物件の開発
- 設計・施工機能を有しコスト・品質を最適化する力

成長戦略

- 集合賃貸住宅開発
- 木造化など脱炭素型のサステナブルな不動産開発事業を推進

経常利益(億円)



米国 不動産開発事業

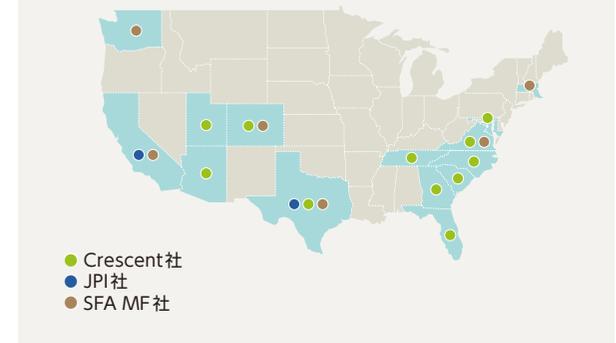
米国不動産開発事業においては、当社の100%子会社であるCrescent Communities社がサンベルトエリアを中心に、集合賃貸住宅、商業複合施設、物流施設、戸建賃貸住宅などの開発を行っています。Phase 1期間においては、住友林業アセットマネジメント株式会社とともにESG配慮型の不動産開発私募ファンドを組成し、本格的にアセットマネジメント事業に進出しました。また2023年には集合住宅の開発と建設を行うJPI社を連結子会社化し、巨大市場であるカリフォルニア州南部にも事業エリアを拡大させました。当社グループの米国における集合賃貸住宅着工戸数は2024年実績で約5,300戸であり、全米4位相当^{※1}になります。2024年12月期は期待利回り(キャップレート)の高止まりにより売却想定価格と買主が望む価格との乖離が拡大し、売却件数が低位に推移したことで減益となりました。一方でリーシングは堅調で、戸建住宅の供給不足や価格の上昇を背景に、集合住宅の需要は底堅く続くと見ており、今後も優良な案件を厳選して事業化していきます。

Phase 2期間では、物件売却によるキャピタルゲインに加え、自社施工による建設フィー収入や家賃収入などのイ

ンカムゲインも含めた収益源の多様化・安定化を図る取り組みを拡大しています。世界の建設業界でカーボンニュートラルに向けた取り組みが加速するなか、当社が強みを持つ木造マスティンバー^{※2}建築の需要も高まりつつあります。集合賃貸住宅から商業複合施設、オフィスに至るまで、脱炭素型のサステナブルな不動産開発事業を広範に推進します。

^{※1} 当社グループ3社(Crescent社、JPI社、SFA MF社)合計の2024年着工実績。全米集合住宅事業者ランキングNMHC2025において4位に相当。
^{※2} CLT、LVLなど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「マスティンバー」を用いた建築のこと。

不動産開発事業展開エリア



開発案件数の推移(事業化済(期末時点))

	21/12		22/12		23/12		24/12	
	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	プロジェクト数	総戸数
集合賃貸住宅	27	8,631	33	10,533	44	14,385	55	17,915
戸建賃貸住宅	4	398	5	440	5	447	6	759
商業複合施設	11	-	16	-	19	-	19	-

建築・不動産セグメント **建築・不動産事業**

米国 FITP事業

Phase 2達成に向けて

戦略指標



事業機会

- 人口増加と住宅供給不足により、今後も安定した需要が見込まれる
- 労働力不足・建設コスト上昇などの構造的課題に応えるFITP事業への期待の高まり

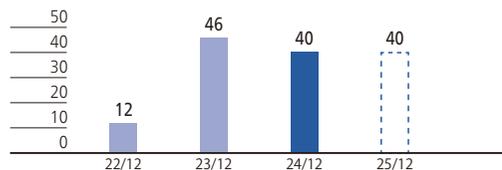
課題

- 当社戸建分譲住宅事業および不動産開発事業展開エリアでの事業拡大

競争優位性

- 地域に根差した人的コネクション・信頼関係
- 安全対策を含めた高水準施工品質

経常利益 (億円)



米国 FITP事業

米国FITP事業は、当社が展開する戸建分譲住宅事業と不動産開発事業を展開するエリアに順次、拡大しています。米国の建築・建設業界では、従事者に占める若年層の減少と高齢化の進行により、職人不足とそれに伴うコストアップが構造的な課題となっています。当社グループはこれらの課題に対し、トラスや床・壁パネルなどの構造部材の工場生産から施工までを一貫して提供するFITP事業を通じて、安定的な資材供給・施工体制を確立し、施工プロセス全体の合理化、品質の向上、安全性の確保を進めています。

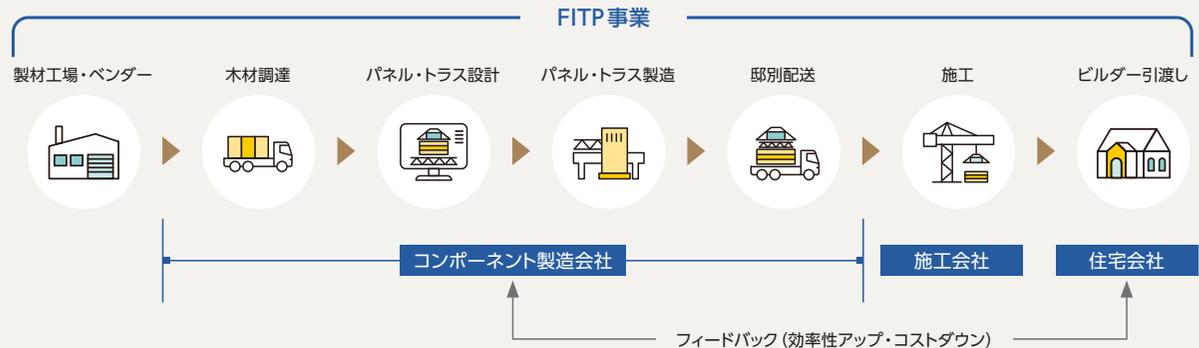
2024年12月期は、新規連結会社の通年寄与や新工場の稼働など、事業体制の拡充により増収した一方、集合住宅市場の減速による販売価格の低迷や、先行経費などにより減益となりました。Phase 2の3年間では、設計から施工までの各種データのデジタル化・連携により業務

プロセスと施工現場の生産性・施工品質を向上させます。また、展開エリアの拡大による事業成長や、一層の施工プロセス合理化を図るとともに、木材建材事業との連携も含めたグループ間シナジーを拡充し、さらなる事業拡大と成長を図ります。

FITP事業製造拠点 (2024年12月末時点)



FITP事業の工程の流れ



建築・不動産セグメント 建築・不動産事業

豪州 住宅事業

Phase 2達成に向けて

戦略指標



事業機会

- 人口増加を背景にした旺盛な住宅需要と継続する住宅不足
- 人口増加と宅地価格上昇を背景とした住宅価格の高止まりとアフォーダビリティの低下

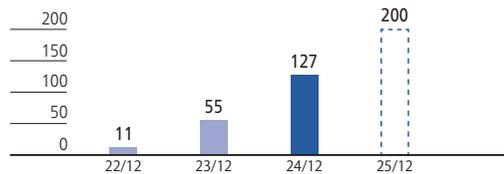
課題

- 全豪トップシェアのスケールメリットを活かしたグループシナジーの具現化

成長戦略

- アフォーダブル商品やタウンハウス、富裕層向けなど商品ラインナップ拡充

経常利益(億円)



豪州 戸建住宅事業

豪州戸建住宅事業では、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。Phase 1最終年の2024年12月期には豪州最大の住宅会社Metricon社を買収し、当社グループの豪州での戸建住宅着工戸数は年7,000戸以上、全豪1位相当となりました。これにより、長期ビジョンで掲げた戸建住宅販売戸数5,500戸という目標を6年前倒しで達成できました。

Phase 2では、Metricon社買収後の事業運営体制の強化を進めるとともに、アフォーダブル商品やタウンハウス、富裕層向けなど商品ラインナップの拡充を進めます。グループ全体で7,000戸超となる規模の優位性を強みに、資材の共同購買や工法開発、システム統合、営業手法の変革など、グループシナジーを具現化させ、収益性の向

上と2030年販売戸数10,000戸の達成を目指します。また、厳格化される建築基準法に合わせた仕様改定や太陽光発電機器の導入拡大などを通じて、オペレーショナルカーボンの削減にも取り組みます。

豪州戸建住宅の販売推移

(単位:戸)

21/12	22/12	23/12	24/12*1	25/12(計画)*2
3,169	2,787	3,402	3,287	7,790

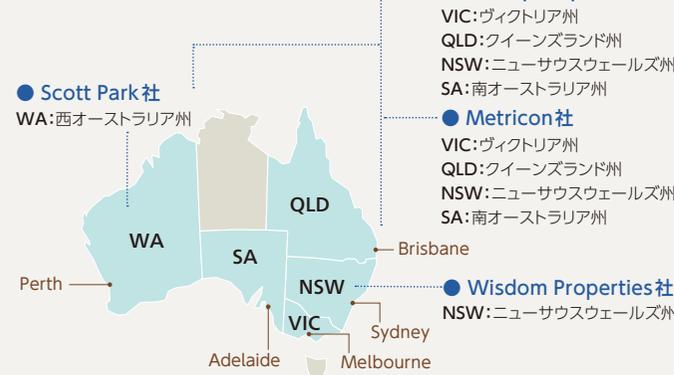
*1 24/12期実績に含まれないMetricon社の販売実績:4,178戸

*2 計画数値は2024年2月13日時点の期初計画。

豪州 賃貸用集合住宅事業ほか

2024年に事業開始したクィーンズランド州での賃貸集合住宅事業「50 Quay Street プロジェクト」を足掛かりとして、中大規模賃貸住宅開発事業にチャレンジするとともに、戸建賃貸住宅事業、宅地開発事業も積極的に推進し、収益の多角化を目指します。

豪州戸建住宅事業エリア



戸建住宅事業会社の施工例



建築・不動産セグメント **建築・不動産事業**

アジア／英国 住宅・不動産開発事業

Phase 2達成に向けて

戦略指標

- アジア:米国・豪州に次ぐ第3の柱に
- 欧州:事業基盤の構築と収益の安定化

事業機会

- アジア:人口増加を背景とした旺盛な住宅需要
- 欧州:脱炭素に貢献する木造建築への関心の高まり

成長戦略

- 欧州における集合住宅開発
- アジアにおける大規模タウンシップ開発
- サステナブルな不動産開発事業

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。アジア事業を米国・豪州に次ぐ第3の柱に成長させるべく、Phase 2において安定収益を確保できる体制の整備を進める計画です。アジアは人口増加を背景に、経済成長と住宅需要の拡大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への関心も高まりつつあります。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^{*1}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。

^{*1} 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 住宅・不動産開発事業

Phase 1期間において、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、環境対応で大きく先行する英国不動産市場に参入しました。2023年、不動産開発事業会社であるBywater SFC社をBywater社と共同で設立し、2024年には芙蓉総合リース株式会社との共同出資によりロンドンで木造の増改築によるオフィス開発「Golden Lane プロジェクト」を開始しました。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、事業基盤の構築と収益の安定化を目指します。



Golden Lane プロジェクト
外観イメージ

中大規模木造建築を国内外で展開

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(マスティンバー建築)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^{*2}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年には豪州・メルボルンに15階建木造オフィスビル、2024年には米国テキサス州ダラスに7階建木造オフィスが竣工しました。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。

^{*2} 使用時に排出されるCO₂(オペレーショナルカーボン)を実質ゼロにする建築物。



メルボルンの15階建木造オフィス



ダラスの7階建木造オフィス

資源環境セグメント **資源環境事業**

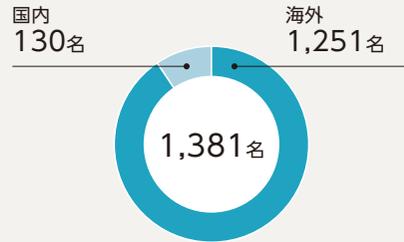


循環型森林ビジネスの加速

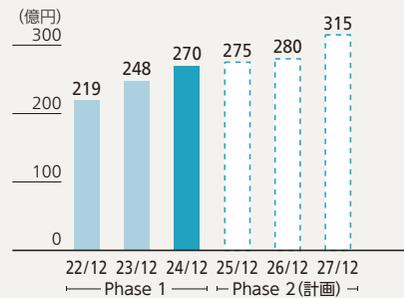


ウッドチェンジの推進

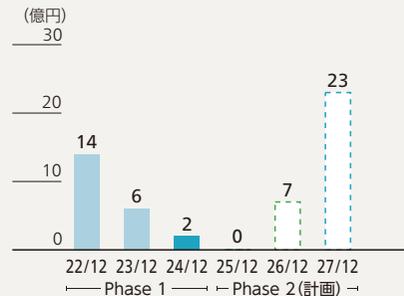
従業員数 (2024年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 計画数値は2025年2月13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>



常務執行役員
資源環境事業本部長
堀田 一隆

持続可能な森林の拡大を図り、「ウッドサイクル」の実現と、森林資源の価値最大化を目指します

「Mission TREEING 2030 Phase 1」振り返り

資源環境事業では、森林経営や森林ファンドなど川上の事業の推進を通じて適切に管理された持続可能な森林の拡大を図り、「ウッドサイクル」の実現および森林資源を最大限に活かすビジネスを展開しています。Phase 1期間は、北米や中米の森林資産をターゲットとした森林ファンドの組成・運用開始に加え、2024年8月にはインドネシアにおいて、先端技術を活用した新たな泥炭地管理技術の実証事業の取り組みに着手しました。同事業では、日本の環境省とインドネシアの環境林業省(当時)で締結した協力覚書のもと、最先端の衛星・ドローン・AI技術を活用した持続可能な熱帯泥炭地の管理モデルの構築に取り組み、GHG排出の抑制を通じて日イ2国間における脱炭素化に向けた協力関係の構築に貢献します。

2024年12月期は、さまざまな取り組みが進捗したものの、森林事業における原木価格の下落や再生可能エネルギー事業におけるバイオマス燃料の仕入価格高騰など厳しい市場環境の影響を受けたことで、売上高は269億

50百万円(前期比8.5%増)、経常利益は2億36百万円(同58.1%減)となりました。

「Mission TREEING 2030 Phase 2」の取り組み 収益力向上に向けて

社会全体のカーボンニュートラルに向けた取り組みが加速するなか、世界で森林由来の質の高いカーボンプレジットの需要が高まっています。Phase 2では、森林ファンドの資金も活用して国内外で適切に管理された森林面積の拡大を図りつつ、持続的な林業の基盤を整備していきます。バイオマス発電事業やバイオリファイナリー分野も含め、木材資源の価値の最大化を目指します。さらに、インドネシアにおける熱帯泥炭地管理技術の実証を進め、経済と環境が両立した持続可能な森林経営のモデル化を目指します。

一方、国内林業においては長らく続いている木材価格の低迷や高齢化などによる担い手不足により、再造林率が低水準で推移しています。日本森林アセット(株)を中心に、伐採跡地の再造林を加速し、国内林業の活性化につなげます。

2025年12月期は、インドネシアにおける熱帯泥炭地実証事業にかかる先行支出の計上等により減益となる見込みです。



資源環境セグメント 資源環境事業

Phase 2達成に向けて

戦略指標



事業機会

- 世界:森林面積の減少
- 日本:戦後に植林されたスギ・ヒノキの伐採期到来による国産材利活用促進への機運の高まり
- 自然由来で質の高いカーボンクレジット需要の高まり
- バイオリファイナリー分野への期待の高まり
- 国内林業における、再造林率の低水準推移

課題

- 海外森林事業のマーケティング強化
- バイオマス発電事業の競争力強化

競争優位性

- 森林経営に関するさまざまな技術やナレッジの蓄積
- 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

成長戦略

- 森林ファンド事業の推進により、適切に管理された持続可能な森林を拡大
- インドネシアで熱帯泥炭地管理技術の実証を進め、持続可能な森林経営のモデル化を目指す
- 木質バイオマス発電事業の収益性向上とバイオリファイナリー分野も含めて木材資源の価値の最大化を目指す
- 伐採跡地の再造林を加速し、国内林業の活性化につなげる

森林ファンドの仕組みを通じて社会全体のカーボンオフセットに貢献

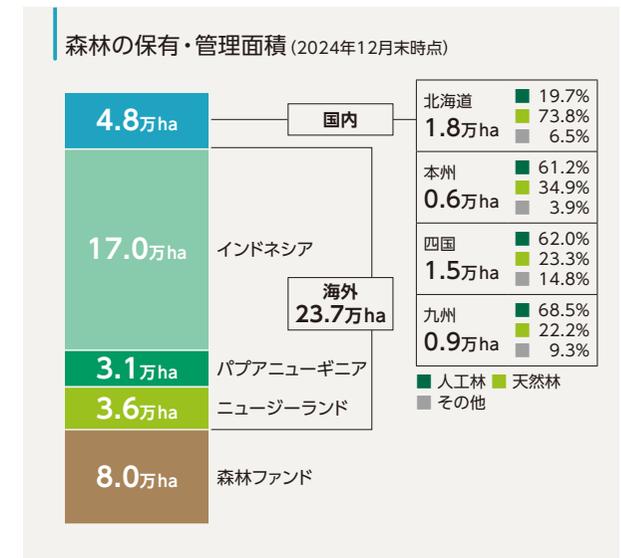
持続可能な森林資源の活用

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36.5万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。(FSC®ライセンス番号:FSC-C113957)

森林ファンドの組成

当社グループのEastwood Forests, LLCは、2023年6月、脱炭素に向けた大規模森林ファンド「Eastwood Climate Smart Forestry Fund I」を組成しました。カーボンクレジット制度も先行している北米を中心に森林資産を取得し、適切な森林管理から生み出される木材の生産や、カーボンクレジットの創出を行います。2024年12月時点で約8万haの森林資産を取得しました。ファンドの仕

組みを通じて、大規模な面積で森林を適切に管理し、生物多様性の保全や森林が持つCO₂吸収・固定機能を最大限に活用することで、脱炭素社会の実現に貢献します。



当社が運営参画する木質バイオマス発電所 (2024年12月末時点)

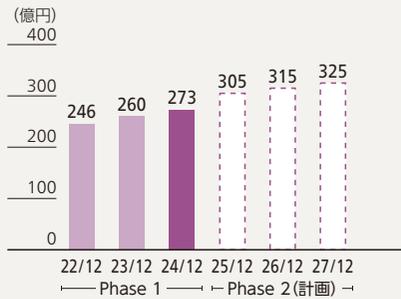
事業地	営業運転開始	当社出資比率	発電規模	燃料	
川崎	神奈川県川崎市	2011年2月	34%	33MW	建築廃材 ほか
紋別	北海道紋別市	2016年12月	51%	50MW	林地未利用木材 ほか
苫小牧	北海道苫小牧市	2017年4月	20%	6.2MW	林地未利用木材 ほか
八戸	青森県八戸市	2018年4月	52%	12.4MW	林地未利用木材 ほか
苅田	福岡県京都郡	2021年6月	41.49%	75MW	輸入木質ペレット ほか
杜の都	宮城県仙台市	2023年11月	15.0%	75MW	輸入木質ペレット ほか

その他セグメント **生活サービス事業**

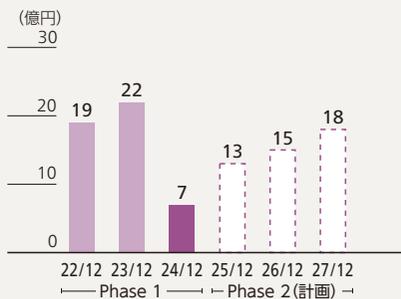
従業員数 (2024年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 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2025年2月13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>



幅広いサービスを通じて社会課題を解決し、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ます

「Mission TREEING 2030 Phase 1」振り返り

生活サービス事業を含むその他セグメントでは、有料老人ホーム・サービス付き高齢者向け住宅の運営事業、住宅顧客等を対象とする保険代理店業等の各種サービス事業等を行っています。2024年12月末時点でスミリンフィルケアとスミリンケアライフ2社合計での高齢者向け住宅の提供居室数は1,842室です。さらに、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 VISONのホテル開発・運営事業に参画するなど、地域経済の活性化にも取り組んでおり、社会課題の解決に貢献し、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。その他セグメントの2024年12月期の売上高は273億14百万円(前期比4.9%増)、経常利益は7億5百万円(同67.8%減)となりました。

「Mission TREEING 2030 Phase 2」の取り組み
収益力向上に向けて

Phase 2期間では、「既存事業の改善・強化」と「介護事業の国内外を含む新たな展開・取り組みの着手」を目指します。当社グループ介護事業の主な展開エリアにおける75歳以上の人口は、2020年から2050年までの30年間で約300万人増加すると予想されており、さらなる事業拡大の機会が見込まれます。Phase 2ではこうした機会を積極的に捉え、事業規模を活かした教育体制の充実やDXなどの設備投資を進めるとともに、海外人財を含めて安定的な人財確保を図り、介護事業の持続的な成長を目指します。

また介護事業だけでなく保険やVISONにおける宿泊事業、ゴルフ運営事業など既存事業のさらなる改善・強化を進め、安定的な収益基盤を構築します。

社会課題を解決し、人びとの暮らしをサポートする事業

住友林業グループが運営する有料老人ホームでは、ICTを活用したシステムの導入により運営の効率化を図りながら、ご入居者一人ひとりに合わせた自立支援とサービスの提供、ホスピタリティの向上を進めています。

建物や外構にはグループのリソースやノウハウを活かし、木のぬくもりや緑を楽しめる快適な空間を提供しています。グランフォレスト田園調布では、ABINC認証*を取得するなど生物多様性にも配慮した*外構づくりにも取り組んでいます。

2025年秋には介護付き有料老人ホーム「グランフォレスト登戸」を新たに開設予定です。

介護事業 (2024年12月末時点)

- スミリンフィルケア**
 - 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**
 - 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
 - 在宅介護サービス **8**拠点

* 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。

その他セグメント

熊谷組とのアライアンス

協業振り返り

熊谷組とのアライアンスにおいては、中長期的な目線で協業を推進しています。2024年12月期は、業務提携推進委員会や合同分科会を開催しました。請負事業は中大規模木造建築と環境緑化建築の付加価値提案の2本柱を確立、投資事業は米国やベトナムなどにおいて不動産開発投資を実施しています。

2019年3月期～2024年3月期 両社6年累計



協業分野	協業実績
中大規模木造建築	<ul style="list-style-type: none"> 中大規模木造建築ブランド「with TREE」の立ち上げ 初の両社JV施工となる、札幌市の耐火木質ビルの竣工 事務所や学校を中心に、両社で木造・木質建築を積極展開中
環境緑化	<ul style="list-style-type: none"> 建築設計と緑化計画を一体化した環境不動産の提案・受注拡大
海外建設・開発	<ul style="list-style-type: none"> 米グラス近郊で最大規模の木造7階建てオフィス竣工 ベトナム・ビンズン省のタウンシップ開発

今後の協業計画 2025年3月期～2027年3月期 両社3年累計

請負事業

中大規模木造建築、リノベーション、環境緑化

- 受注高 1,300億円規模
- 売上高 1,100億円規模
- 売上総利益 100億円規模

投資事業

環境・エネルギー、海外建設・開発

- 投資高 300億円規模
 - ・ 国内・海外不動産開発事業への投資
 - ・ 国内・海外再生可能エネルギー事業への投資の推進

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、地球環境から住環境まで、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。

研究開発戦略

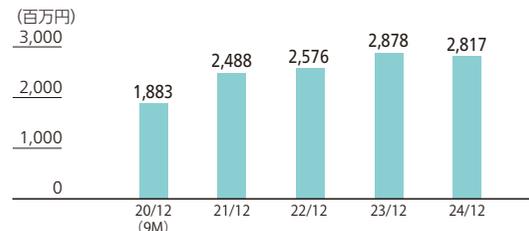
当社グループの研究・技術開発を牽引する筑波研究所は1991年に設立されました。木に関する先進的な研究と技術開発力で、住友林業グループを支えています。事業戦略に基づく「事業部研究開発」および新たな事業機会創出と価値創造のための「コーポレート研究開発」の2つを軸に、7グループ体制で研究開発を行っています。

筑波研究所では、各研究グループが資源・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。「木」と「緑」の価値を高める新たな価値創造型研究により、さまざまな事業活動を通じて脱炭素化とサーキュラーバイオエコノミーの実現という住友林業の目標達成に向けて、革新的な建築技術や新たな木質材料、新樹種の開発など、さまざまな未来技術により、街を森にかえる環境木化都市の実現を目指して研究開発を進めています。

研究開発費

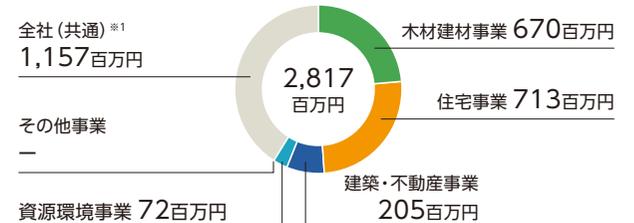
2024年度のグループ全体における研究開発費は2,817百万円でした。大学や政府の研究開発機関等とも密接な連携・協力関係を保つことにより、研究開発活動を効果的に進めています。

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。

2024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。