

木材建材セグメント

木材建材事業



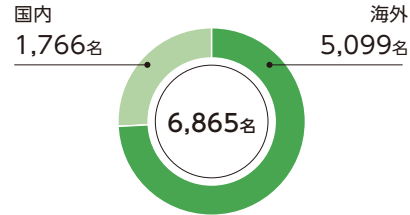
お客様の課題解決・生産性向上の支援を推進するとともに多様な事業ポートフォリオを構築し、強固なビジネスモデルを確立します

国内新設住宅着工戸数は減少が続く反面、構造計算や断熱性能など法令対応が求められ、市場環境は厳しさを増していますが、お客様とともに現場生産性向上に直結する構造・外装・業務プラットフォーム構築を進め、利便性を向上させます。

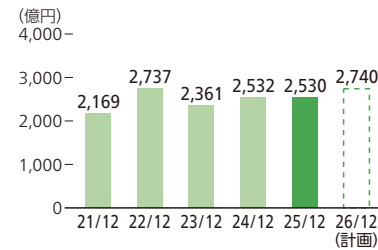
国産材においては、木材コンビナート第一弾である「木環の杜社」などを通じて引き続きその利活用を推進し、非住宅分野でのマスティンバー取り扱いや海外マーケティングによる輸出にも注力します。製造事業では、昨年取得した米国ルイジアナ州の製材工場を始め、複数プロジェクトにおいて製販一体となって新たな付加価値創造に取り組みます。また米国・豪州・アジアを主体に海外住宅事業、不動産事業とも連携し、グローバル木建戦略に注力します。バイオマス燃料においては長期安定サプライチェーンの拡大と技術開発を推進します。脱炭素設計の推進、EPD製品の普及にも引き続き取り組みます。

特集① 米国における「ウッドサイクル」実現への挑戦 → P.27

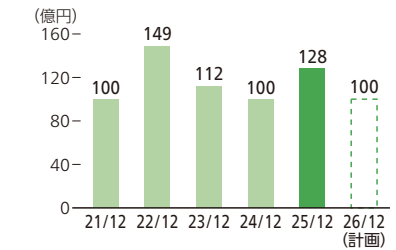
従業員数 (2025年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 計画数値は2026年2月13日時点の期初計画。

※ 2025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/2025.html>

事業機会

- 国内建設・住宅市場における流通や施工体制の構造的変化
- 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支援需要
- ※ 一定の条件を満たし、建築士が設計・工事管理を行う小規模木造建築物(4号建築物)における一部の規定の審査・検査の省略
- 国産材利用の拡大
- 脱炭素機運の高まり(再エネ・カーボンクレジット需要、建築時LCA開示義務化、非住宅を中心とした木造化・木質化)
- 米国・豪州・アジアといった住宅成長市場への事業展開

リスク・課題

- 国産材の安定供給、価格競争力強化
- マスティンバーやバイオマス燃料の安定供給
- 脱炭素設計、EPD製品の普及

現場生産性向上を支援するプラットフォーム

構造プラットフォーム



構造設計補助・材積最適化・耐震等級確保・省施工・工期短縮・法規制対応などを推進

外装プラットフォーム

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を推進

業務プラットフォーム



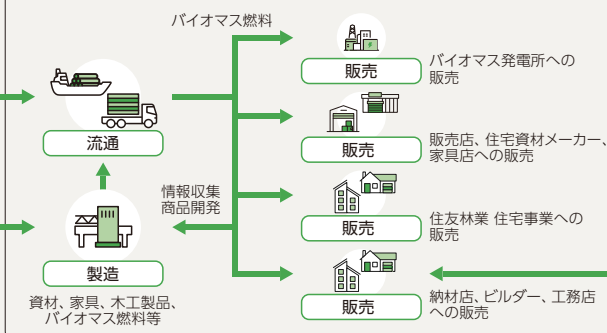
DXによる見積・受発注・現場配送などの合理化・省力化を推進

ビジネスモデル

製販一体による木材・建材の調達から販売までのサプライチェーンの構築。業界課題を解決するプラットフォームを提供。



製販一体となった販売体制



ソリューション・GX

構造・外装・業務プラットフォーム

ホームエクスプレス構造設計

JUCORE 見積

JUCORE 外装

JUCORE 業務

CO2排出量等の計算

One Click LCA

木材建材セグメント

木材建材事業

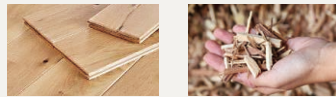
戦略指標

木材コンビナート国産材使用量

2030年目標
100万m³

競争優位性

- 合法性・持続可能性を確保した木質資源の安定的な供給網
- 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

主な取り扱い
製品

非財務情報（2025年12月期実績）

製造工場におけるリサイクル率
国内 99.5%
海外 98.5%

輸入木材製品仕入れ先における
サステナビリティ調達調査実施率
100%

[Mission TREEING 2030 Phase 2] の進捗

国内

成長戦略

- 木材コンビナート*1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
- 独自のサプライチェーンと強固な収益基盤の構築

2025年
12月期の結果

- バイオマス発電向けの木質燃料の拡販に注力し、販売数量が増加
- 建材流通事業を展開するジオリーブグループ社と資本業務提携契約を締結
- 当社住宅事業の堅調な受注・販売状況を背景に、内装建材の売上高が増加

今後の
取り組み・課題

- 構造・外装・業務プラットフォーム構築による、住宅・建設業界の諸課題の解決策提供
- ジョリーブグループとの協業によるサプライチェーンの強化と機能補完によるシナジー創出

海外

成長戦略

- 米国・豪州・アジアを中心に、グローバル木建戦略のさらなる展開を推進

2025年
12月期の結果

- 米国ルイジアナ州で製材事業会社 Plain Dealing Lumber 社*2を子会社化
特集① 米国における「ウッドサイクル」実現への挑戦 → P.27

今後の
取り組み・課題

- パネル・ボード、建材・木工、木質構造材、ペレット等のバイオマス関連事業の生産規模と拠点拡大を進め、ウッドチェンジを推進
- 主要および成長市場（日本、米国、豪州、アジアなど）で植林、製造・流通、建築のサプライチェーンをつなぎ、事業のバリュー最大化を図る

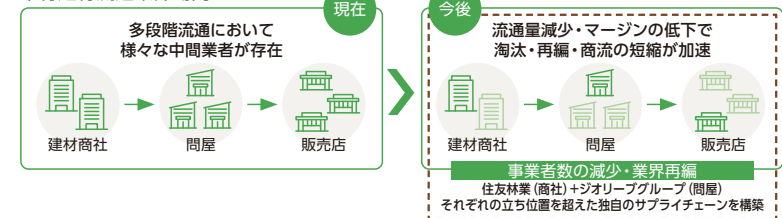
Zoom In

踏み出した挑戦

ジオリーブグループ社との資本業務提携でシナジーを実現

住友林業は2025年8月、ジオリーブグループ社と資本業務提携契約を締結しました。木材・建材流通業界を取り巻く市場環境の変化に対応するため、両社が有する機能とノウハウを融合させて事業を推進し、商社・問屋の垣根を越えた一気通貫の独自サプライチェーンを構築するとともに、強固な収益基盤の確立を図っていきます。

木材建材流通業界動向



木材コンビナート*1「木環の社社」操業開始

住友林業の子会社、「木環の社社」はいわき市に四倉工場を開設し、2026年3月に操業を開始しました。主に国産スギの製材・加工品を製造し、持続可能な森林経営と木材市場の活性化に寄与します。この取り組みは長期ビジョン「Mission TREEING 2030」で掲げる木材コンビナート設立の第一弾となります。「木環の社社」の取り組みに加え、他エリアでの木材コンビナート設立を通じ、2030年の木材コンビナート国産材使用量100万m³達成を目指します。



木環の社 四倉工場全景

*1 木材利用から、エネルギー利用、ケミカル利用まで価値を高める木材活用を行い、長期の炭素固定を実現するもの。具体的には持続可能な森林から出材される原木を余すことなく使いきるカスケード利用ならびに低級材や端材の価値の最大化を実現するために木材加工事業の立ち上げを進めるもの。

*2 2026年5月に Teal Jones Plain Dealing 社から商号変更。

住宅セグメント

住宅事業



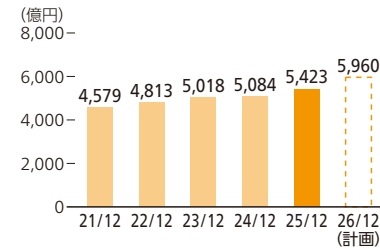
卓越した設計力と商品力を背景に注文住宅のシェア拡大を図り、グループ会社との連携を通じて安定的な事業基盤の強化につなげます。

人口減少に伴う新設住宅着工戸数の低迷や、建設資材や労務費高騰の影響など、事業環境は厳しさを増しています。こうした中、当社独自の「ビッグフレーム (BF) 構法」など強みを活かした商品展開を加速し、戸建注文住宅の受注拡大に注力していきます。また、収益力のさらなる強化に向けて「イノベーション推進部」を核とした構造改革を推進します。DXの加速に加え、デザイン性の高い納まりを標準化した「モジュールデザイン」を強化することで、設計、生産、工務店の業務負担を軽減し、生産性の向上と収益改善を図ります。あわせて、成長余地のある賃貸住宅、戸建分譲住宅、リフォーム、買取再販、緑化などの事業基盤も強化し、持続的な成長を目指します。

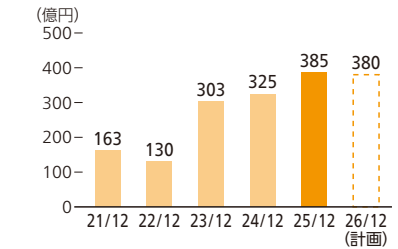
従業員数 (2025年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 2026年12月期より、「不動産事業セグメント」を新設し、「建築・不動産事業セグメント」および「住宅事業セグメント」に含まれていた「不動産事業」および「建築事業」を移管しました。
 ※ 上記セグメント変更に伴い、2021年12月期～2025年12月期実績を組み替えています。従業員数は、2025年12月末時点のセグメント変更前のもので、「不動産事業セグメント」の従業員数と一部重複しています。
 ※ 計画数値は2026年2月13日時点の期初計画。

※ 計画数値は2026年2月13日時点の期初計画。

※ 2025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/2025.html>

事業機会

- 共働き世帯の増加やペアローン利用の浸透による借入可能額の拡大と、それに伴う住宅取得需要の下支え
- 脱炭素志向の高まりを受け、木造や環境配慮型住宅への需要は拡大
- 単独世帯数増加に伴い、安定した賃貸住宅需要が見込まれる
- 住宅のストック数は増加傾向、リフォーム需要など拡大見込み

リスク・課題

- 人口減少に伴う新設住宅着工戸数の低迷
- 建設資材や労務費高騰に加え、住宅ローン金利も上昇傾向
- 賃貸、分譲、リフォーム等の事業拡大およびグループシナジーによる収益の多角化
- 工期短縮と生産性向上などによる収益力強化

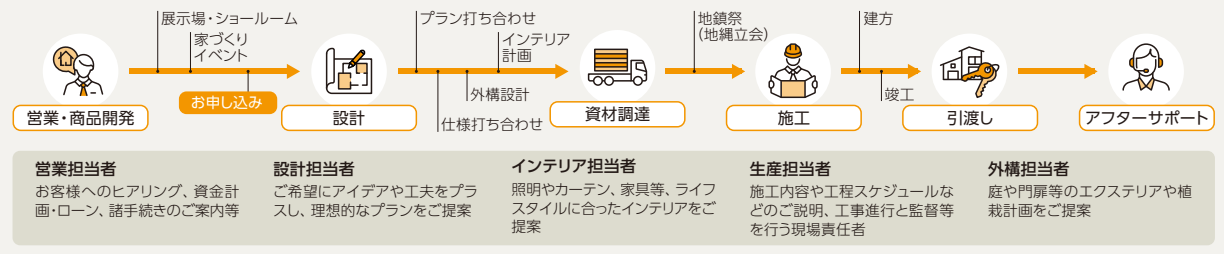
グループ会社とのシナジー創出

グループシナジーによる収益の多様化

	賃貸住宅事業	LeTech社と木造マンションやランドセット商品を共同開発
	緑化事業	・外構工事一体デザインの推進 ・外構緑化のカバー率の向上
	リフォーム事業	37万棟の住友林業オーナーとのリレーション強化

ビジネスモデル 国内戸建注文住宅事業

家づくりのすべての段階で、専任チームがお客様をサポート。引渡し後も、メンテナンス、リフォーム、買替等、お客様をトータルサポート。



住宅セグメント

住宅事業

戦略指標

販売戸数*

2025年実績

8,727戸

2027年計画

10,300戸

※戸建注文住宅・賃貸住宅・
戸建分譲住宅の合計。

競争優位性

- 独自のBF構法、多様なニーズに対応できる設計力と商品力、外構まで含めた総合的なデザイン力と施工技術
- 木材および木質部材調達の内国外ネットワーク、取引工務店との協力的体制
- 長年培ってきた木造建築におけるブランド力
- 国内37万棟の住友林業オーナーに信頼される各種アフターサービス

非財務情報 (2025年12月期実績)

国内新築戸建注文住宅における

ZEH比率 (受注ベース) *1

81.3%

※1 ZEH, Nearly ZEH, 多雪ZEH Orientedを含む。

入居時アンケート (単体NPS *2値)

56.6pt

※2 NPS (ネットプロモータースコア)。顧客ロイヤルティ (企業やブランドに対する「信頼」や「価値」の度合い) を測る新しい指標。



木造注文住宅



ビッグフレーム (BF) 構法



分譲住宅



賃貸住宅



PRIME WOOD

Germoglio
(オリジナルキッチン・洗面化粧台)

Germoglio



[Mission TREEING 2030 Phase 2] の進捗

成長戦略

- 平屋「GRAND LIFE」やセミオーダー型「Forest Selection」、「邸宅設計プロジェクト」など、価格帯別の販売戦略による市場シェアの拡大
- リアルデータを活用した抜本的な業務改革の推進、DX化、フロントローディングによる業務効率の改善
- 耐震性・遮音性が高く、環境に配慮した木造賃貸住宅の展開
- 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、買取再販、不動産仲介、緑化など、グループ会社の事業強化とグループ横断型の成長モデル構築

2025年
12月期の結果

- 注文住宅:顧客ニーズに合わせた価値の訴求に努め受注は堅調。販売棟数および販売単価も上昇
- 賃貸住宅:受注が堅調に推移したほか、賃貸住宅商品における販売単価が上昇し業績は堅調に推移
- 分譲住宅:都心部における高品質な分譲住宅のニーズに応えるべく「邸宅分譲プロジェクト」を開始・販売促進に注力
- リフォーム:環境配慮型リフォームの受注を促進。オーナー向けの需要の掘り起こしに注力し業績は堅調に推移

今後の
取り組み・課題

- 注文住宅:付加価値の高い住宅の販売促進、収益力強化に向けた業務効率化、WEBやSNSを用いた受注活動強化
- 賃貸住宅:施工の効率化によるコストダウンや工期短縮を通じた収益力向上
- 分譲住宅:優良な事業用地の取得、「邸宅分譲プロジェクト」のさらなる展開
- リフォーム:独自の耐震・制震技術の価値をお客様に訴求、受注拡大に対応した施工体制の整備

国内戸建注文住宅事業:

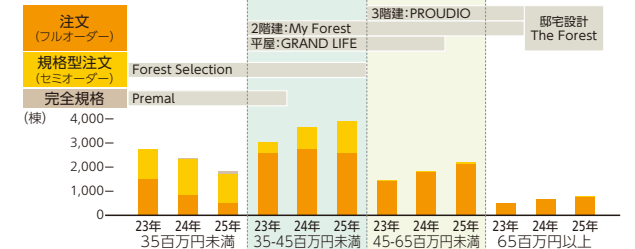
オリジナル商品の強化により、唯一無二の価値を訴求

「住友林業の家」のスタンダードとなっている独自のBF構法や、高品質な木の魅力を活かした「PRIME WOOD」、オリジナルキッチン、オリジナル洗面化粧台等の「Germoglio (ジェルモーリオ)」シリーズなど、商品の持つ唯一無二の価値の訴求に注力しています。

幅広いお客様のニーズに応える価格帯の商品をラインアップ

市場のボリュームゾーンではセミオーダー商品「Forest Selection」により棟数を確保するとともに、高価格帯では「邸宅設計プロジェクト」などの注文住宅を展開し、価格帯別の販売戦略による市場シェア拡大を図っています。

価格帯別の受注動向



住宅セグメント

住宅事業

Zoom In

踏み出した挑戦

リアル体験で広げる顧客接点-「超・住まい博」を開催

住友林業は2025年11月、12年ぶりとなる大規模展示イベント「超・住まい博」を開催しました。本イベントは「ブランド体験」と「ファン層の可視化」を目的とし、目標1,500組に対し来場者数は2,000組を超えました。30代を中心とする若年層や子育て世代の来場が多く見られました。

会場では、BF構法による構造体や「PRIME WOOD」の空間展示、圧縮スギ材「Gywood®」の活用提案などを通じ、木の価値や住まいづくりを体感できる場を提供しました。家具や非建築分野まで広がる木材活用の展示や、メーカーによる実演、有識者セミナーも高い関心を集めました。

デジタル化が進むなかでも「見る・触れる・体感する」というリアルな価値が顧客の意思決定に与える影響の大きさが改めて示されています。



BF構法による構造体

打ち合わせプラットフォーム「MYHOME WORKS」を全支店で運用開始

「住友林業の家」を計画するお客様と、営業や設計など各担当者で行う商談・打ち合わせをデジタルでサポートします。お客様と各担当者が資料をシステム内で共有・一元管理することで、従来の紙やPDFなどの管理と比較して情報が整理しやすくなります。場所や時間を問わずシステム内で資料を確認できるため、打ち合わせ以外の時間を有効活用し、お客様の資料確認や準備にかかる負担を軽減します。打ち合わせ情報の全面的なデジタル集約は業界内で先進的な取り組みです。



「MYHOME WORKS」機能一覧

賃貸住宅事業:木造賃貸住宅でも脱炭素化を実現

住友林業の賃貸住宅事業では、デザインと性能を両立した賃貸用木造マンション「Forest Maison GRANDE」や、事務所や医療施設等の木造化・木質化を推進する事業用建築ブランド「The Forest Barque」等を展開しています。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（エンボディドカーボン）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。また業界最高レベルの遮音性を誇るほか、耐震性や断熱性等にもこだわり、入居者目線の住み心地を追求・設計しております。当社は木造建築の強みを活かした脱炭素化に取り組みつつ、施工の効率化によるコストダウンや工期短縮を通じて、収益力向上にも注力していきます。

FOREST MAISON
GRANDE

賃貸用木造マンション

THE FOREST
BARQUE

事業用建築

リフォーム事業:木を活かすリフォーム商品を提供

戸建リフォーム商品「Reforest (リフォレスト)」は、空間（木質感・インテリア）および性能（断熱・耐震）の付加価値を訴求するとともに、仮住まいなどのお困りごとを解決する安心サービスを提供しています。また、機能性とデザイン性を兼ね備えたマンションリフォーム商品「M Reforest (マンションリフォレスト)」を通じ、「マンションの中に、木の家を。」という新しいライフスタイルを提案するなど、当社の強みを活かしたリフォームを実現していきます。

「省エネリフォーム」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します。改修によるCO₂削減量はスギ約71本分*の年間吸収量に相当します。太陽光発電や高効率給湯器・蓄電池などのエコ住宅設備の導入など、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も高めています。

住友林業のリフォームは、内装に木材を活用して木のぬくもりを感じる住まいを実現。また、環境性能の向上や住宅の長寿命化による炭素の長期固定化促進を通じて地球環境にも貢献し、快適性と環境への配慮を同時に実現します。

*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69.56㎡、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。



断熱リフォーム



マンションリフォーム

海外住宅セグメント

海外住宅事業

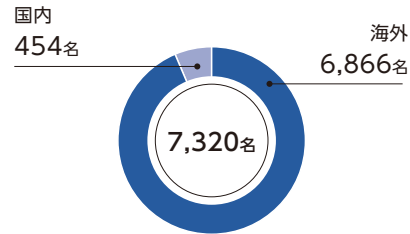


常務執行役員
海外住宅事業本部長
岩崎 淳

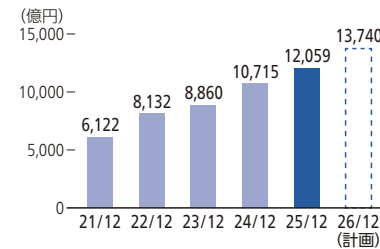
住宅需要の旺盛な海外市場で
M&Aにより圧倒的なポジションを確立し、
事業規模の飛躍的な拡大を目指します。

旺盛な住宅需要が見込まれる海外市場において既存ビルダーのオーガニック成長と戦略的なM&Aを通じて、グループ全体の業績拡大を牽引します。米国では人口増加と住宅不足を背景とした底堅い需要を確実に捉え、2030年に年間23,000戸の供給体制を確立することを目標に対象エリアを拡大し事業展開しています。豪州では主要5大都市を網羅する強固なネットワークを基盤に、同じく2030年に10,000戸の供給体制を構築するための取り組みを推進しています。米国FITP事業では構造部材の生産から施工までを垂直統合する体制の構築により、建築プロセスの抜本的な合理化を追求しています。アジアではベトナムやインドネシアでの大規模タウンシップ開発に注力するなど、各地域の市場特性とニーズに即した事業展開を通じて、持続的な成長を実現していきます。

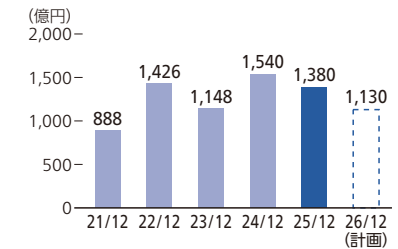
従業員数 (2025年12月末時点)



売上高



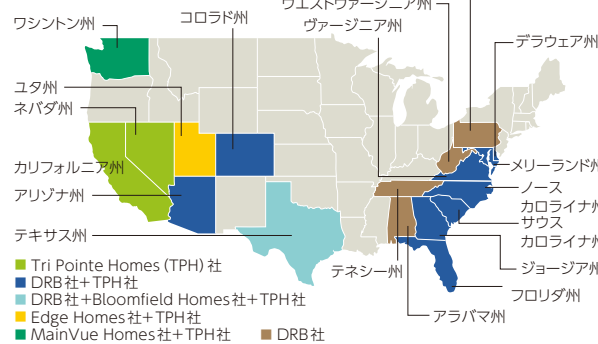
経常利益



※ 2026年12月期より、「不動産事業セグメント」を新設し、「建築・不動産事業セグメント」および「住宅事業セグメント」に含まれていた「不動産事業」および「建築事業」を移管しました。
 ※ 2026年12月期より、「建築・不動産事業セグメント」を「海外住宅事業セグメント」に名称変更しています。
 ※ 上記セグメント変更に伴い、2021年12月期～2025年12月期の売上高・経常利益を組み替えています。従業員数は、2025年12月末時点のセグメント変更前のもので、「不動産事業セグメント」の従業員数と一部重複しています。
 ※ 計画数値は2026年2月13日時点の期初計画。
 ※ 2025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/2025.html>

海外住宅事業の主な展開地域

米国



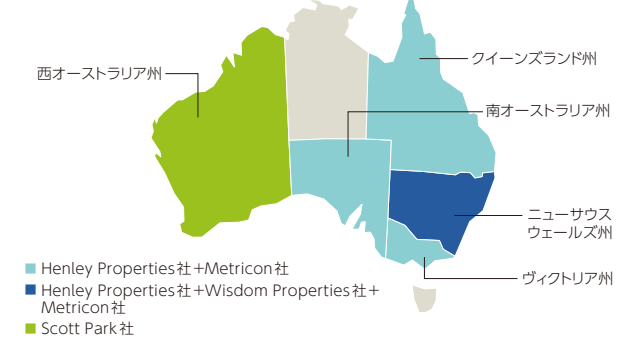
事業機会

- 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

リスク・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
- 全米5位相当のスケールメリットを活かした宅地仕入や資材調達
- FITP事業の展開エリア拡大による戸建住宅事業および集合住宅事業との連携強化

豪州



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

リスク・課題

- 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
- 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

海外住宅セグメント

海外住宅事業

米国

戦略指標

販売戸数

2025年実績

10,262戸

2030年目標

23,000戸

競争優位性

- 人口・雇用成長の著しいサンベルト^{※1}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

※1 米国西海岸のカリフォルニア州から東海岸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。

非財務情報 (2025年12月期実績)

環境認証の取得戸数 (米国合算) **3,585戸**

戸建住宅事業会社の施工例



MainVue Homes社



Edge Homes社

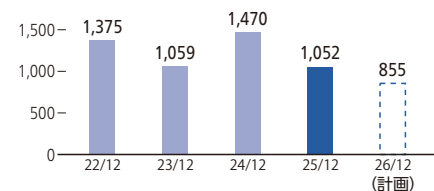


Bloomfield Homes社



DRB社

経常利益 (億円)



2025年12月期の結果と課題

成長戦略

- 米国ビルダー4社のオーガニック成長を継続するとともに新規M&Aの機会も探索し、2027年の販売戸数17,700戸を計画
- FITP事業を当社グループ事業エリアで順次拡大

2025年12月期の結果

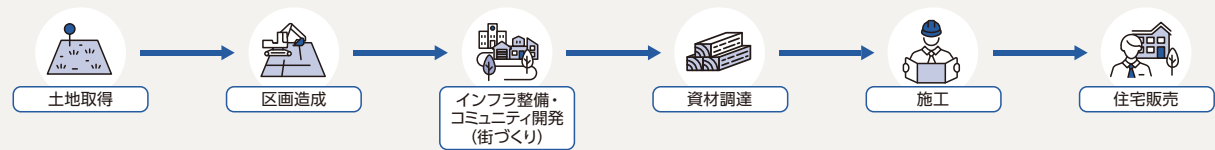
- 住宅ローン金利の高止まり、住宅価格高騰によるアフォーダビリティの低下、経済の先行き不透明感による消費者センチメントの悪化等により厳しい市場環境が継続し、販売戸数が減少

今後の取り組み・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
- 住宅ローン金利の高止まりや経済の先行き不透明感への対応
- 市場環境に対応した多様な商品戦略・効果的な販売施策の実行や優良な土地の取得
- 在庫リスクを適正にコントロールし、財務健全性を維持

ビジネスモデル 米国戸建分譲住宅事業

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豊富な経験・実績と、資金力や資材調達をはじめとするナショナルビルダーとしての強みを併せ持つ、独自のポジションを確立。



具体的な今後の取り組み

施策1 商品開発

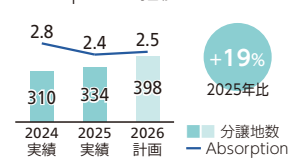
- アフォーダビリティの低下が進むなか、価格面で優位性を持つ商品群(タウンホームの新モデルや狭小間口対応の戸建て)の販売を強化

Edge Homes社
Back-to-Back タウンホーム

施策2 分譲地戦略

- 分譲地の数を増やし、より広い顧客層にアピールすることにより、販売戸数を確保

米国4社 分譲地数および Absorption^{※2}推移



※2 分譲地あたりの月間契約数。

施策3 経営統合

- DRB社とBrightland社を経営統合し、事業運営体制の整備を進め、徹底的なコストダウンと生産合理化により強靱な収益体制を構築

経営基盤強化

- DRB Homes へのブランド変更
 - 在庫管理などのリスク管理の強化
- 経営効率化
- 基幹システムを統合
 - 人員体制の見直し、育成強化
 - 現場裁量や財務統制等、DRB社マネジメント手法の導入

コスト削減

- 資材共同購入
- 資金調達

施策4 財務健全性の維持

- 着工抑制、スペック物件(建売)の販売促進およびオプション契約による土地確保を通じ、在庫リスクを適正にコントロール

適正な水準で着工を維持

- 各分譲地の販売状況に応じ、スペック物件の着工を抑制
- インセンティブ付与などを通じ、スペック物件の販売を強化

土地保有戦略

- オプション契約を活用し、資金負担の軽減を図る

海外住宅セグメント

海外住宅事業



踏み出した挑戦

Tri Pointe Homes 社子会社化で全米第5位相当のビルダーに

Tri Pointe Homes 社 (以下 TPH 社) はニューヨーク証券取引所に上場する*1米国有数のホームビルダーです。カリフォルニア州にて創業し、西部で盤石な事業基盤を持つほか、中部および東部においても事業を拡大しています。

2026年5月の買収により、当社が「Mission TREEING 2030」で掲げる2030年の米国における住宅供給戸数23,000戸の実現に向けて大きく前進しました。TPH社が米国上場企業として培ってきた事業運営ノウハウを取り込み、強固な経営基盤を獲得します。海外住宅事業を新たな成長ステージへと押し上げ、ナショナルビルダーとしての確固たる地位の確立を目指します。

*1 2026年5月14日上場廃止。

コミュニティ例

Altis at Serenity
@North Carolina



Alterra
@Seattle



Lark at Valencia
@Los Angeles



会社概要

会社名	Tri Pointe Homes, Inc.
代表者	Douglas F. Bauer (CEO) Tom J. Mitchell (President and Chief Operating Officer)
設立年	2009年
従業員数	1,579人 (2025/12/31時点)

特徴



展開エリア*2
全米**13**州



販売戸数累計*2
約**58,000**戸



顧客満足度*3
91.7%

*2 2026年2月12日時点。

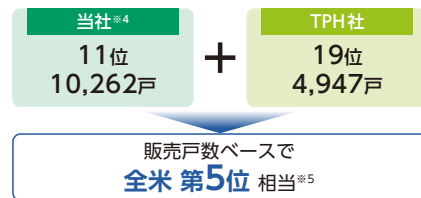
*3 2024年度時点。TPH社による顧客への調査に基づく。住宅の品質に満足しているか、ホームビルダーが責務を全うしたか、友人や家族に進めたいかの3つの回答への平均により算出。

TPH 社買収の意義

① 米国戸建住宅事業のさらなる規模拡大

- 全米**第5位**相当のホームビルダーとして、さらなるスケールメリットの追求、経営の効率化等による収益力の向上を目指す

米国戸建住宅引渡戸数ランキング (2025年度)



出所: BUILDER [2026 The Top 100]

*4 2025年12月期における当社既存ビルダー各社の販売戸数の合計値。

*5 買収後のプロフォーマンランキング。

② 新規エリア進出・プロダクトの多様化

- 既存事業展開エリアにおけるプレゼンスを向上するとともに、**未進出のカリフォルニア州およびネバダ州**へ進出。当社グループのプロダクトラインナップのさらなる拡充を図り、住宅購入者の多様なニーズに対応

TPH社の競争優位性
高付加価値型のブランド戦略:「Premium Lifestyle Brand」を軸に事業展開

顧客重視

顧客を重視する姿勢の徹底により、高い顧客満足度を維持

高品質

素材やテクノロジー等、顧客ニーズに沿った高機能住宅を提供

パーソナライゼーション

Design Studio
専任のコンサルタントによる個々人のライフスタイルに寄り添ったサポート

③ バリューチェーンの強化

- 住宅事業の拡大により、米国内で展開する製材事業やFITP事業とともに、当社が目指す「**ウッドサイクル**」のバリューチェーンの強化を実現



④ 経営基盤の強化

- TPH社が米国上場企業として培ってきた事業運営ノウハウを取り込むことにより、強固な経営基盤を獲得。米国戸建住宅事業を新たな成長ステージへと押し上げ、ナショナルビルダーとしての確固たる地位の確立を目指す

地域密着とスケールメリットを融合した
TPH社の事業運営

プラットフォームの活用

ブランド力・商品力を活かし、新市場での成長と安定収益の創出を加速

市場獲得の推進力

土地取得チームによる新規市場の開拓

地域密着型の組織づくり

各地域の特性やニーズを、幅広い知見・ネットワークを活用して捕捉

海外住宅セグメント

海外住宅事業

豪州

戦略指標

販売戸数	2025年実績 7,404戸	2030年目標 10,000戸
------	--------------------------	---------------------------

競争優位性

- 豪州最大のホームビルダーとしてのスケールメリットを活かした事業拡大、効率化およびグループシナジーの創出力

非財務情報 (2025年12月期実績)

オール電化および太陽光パネルを標準搭載

戸建住宅事業会社の施工例



Henley Properties社



Wisdom Properties社

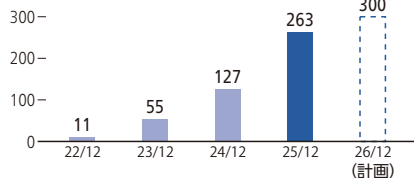


Scott Park社



Metricon社

経常利益 (億円)



「Mission TREEING 2030 Phase 2」の進捗

成長戦略

- アフordable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

2025年12月期の結果

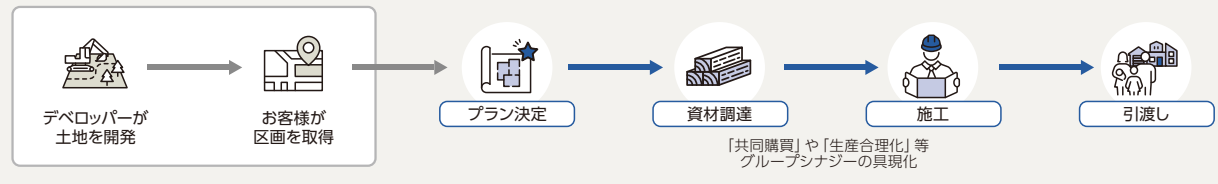
- 政策金利の引き下げ等により事業環境が改善
- 西オーストラリア州の住宅市況が好調に推移
- 2024年に買収した豪州最大手Metricon社の連結効果が本格化し業績に寄与
- 豪州最大のビルダーグループとしてシナジー創出に着手

今後の取り組み・課題

- 日本での注文住宅事業のノウハウと人財を活かした生産合理化などに注力
- 引き続き資材の共同購買などのシナジー具現化に注力
- ハイエンドからアフordableな商品まで幅広く展開し商品のマーケティング力を強化
- 事業の安定的な成長を支えるため、宅地の確保に注力

ビジネスモデル 豪州戸建注文住宅事業

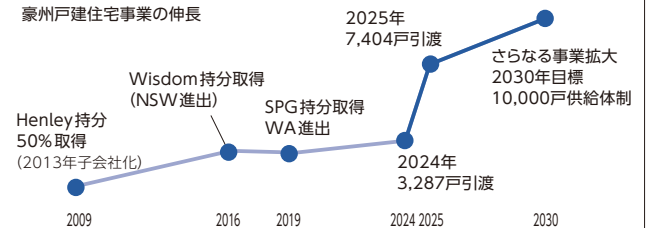
キャッシュフロー創出力の高い注文住宅事業を主力に規模の優位性を活かし、グループシナジーの創出・拡大を目指す。



Zoom In 踏み出した挑戦

全豪1位のホームビルダーとして安定供給体制を構築

2024年に豪州最大の住宅会社であるMetricon社を子会社化するなど、豪州市場における戸建住宅事業の拡大を加速させています。この買収により、長期ビジョンで掲げた年間供給5,500戸という目標を、当初の計画より6年前倒しで達成するに至りました。今後は主力である戸建住宅事業に加え、ランドスケープ、宅地開発等での収益化を確実にし、豪州全体でのさらなる利益成長を実現してまいります。2030年には年間10,000戸の供給体制を確立することを目指します。



海外住宅セグメント

海外住宅事業

米国FITP事業

戦略指標

製造拠点数

2025年実績

11工場

2027年計画

15工場以上

自社グループへの
販売割合の拡大

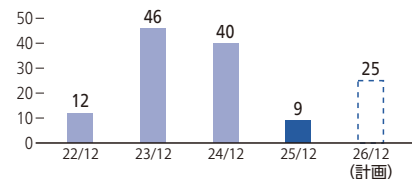
2025年実績

23.4%

競争優位性

- 木材建材事業・米国戸建／集合住宅事業との連携によるシナジー
- 安全対策を含めた高水準施工品質

経常利益 (億円)



「Mission TREEING 2030 Phase 2」の進捗

成長戦略

- 設計から施工までを一貫して提供する生産体制の合理化

2025年
12月期の結果

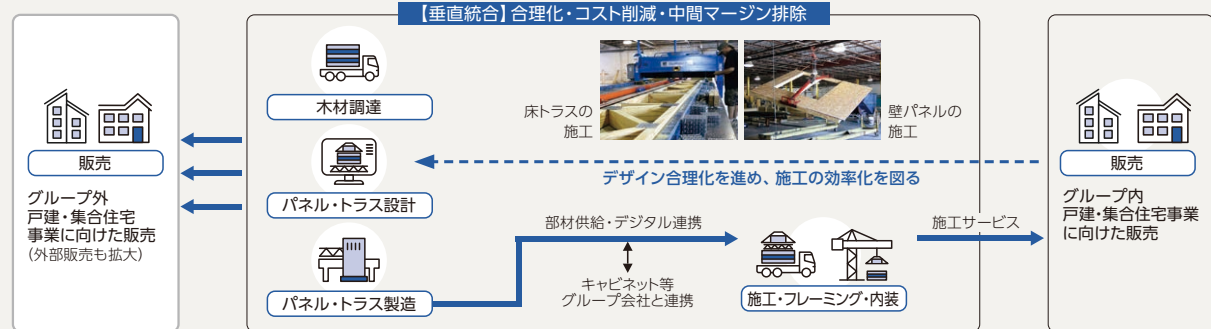
- 工場の新設等により売上高は増加したものの、戸建住宅と集合住宅市場の着工が低迷したこと等により業績は伸び悩み

今後の
取り組み・課題

- 米国の戸建住宅事業および集合住宅事業との連携強化
- 施工の合理化や建築コストの削減

ビジネスモデル FITP事業

建築サプライチェーン(調達～設計～製造～施工)の垂直統合をグループ内で進め、施工合理化などにより効率化を図り、規模の拡大も目指す。



アジア・その他

戦略指標

- 米国・豪州に次ぐ第3の柱に

事業機会

- 人口増加を背景とした旺盛な住宅需要

「Mission TREEING 2030 Phase 2」の進捗

成長戦略

- 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

2025年
12月期の結果

- インドネシア:ジャカルタ近郊の大規模都市開発プロジェクト「コタ・ウィサタ・エコヴィア (Kota Wisata ECOVIA)」を推進
- ベトナム:現地デベロッパーと共同でタウンシップ開発を推進

今後の
取り組み・課題

- 安定収益を確保できる体制の整備
- 環境認証の取得や環境負荷の低い住宅供給を通じた脱炭素社会実現への貢献

不動産セグメント

不動産事業

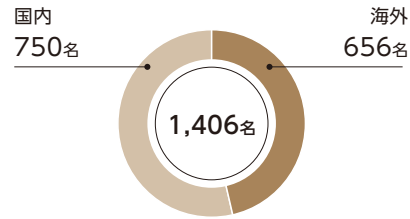


不動産事業における国内外の機能を集約し、管理体制の強化と資金効率の最適化を図り、環境配慮型不動産事業の拡大に努めます

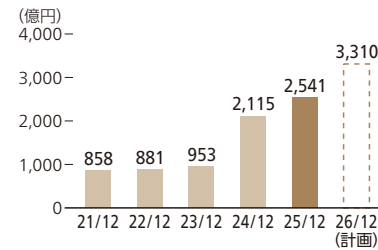
国内外で木造建築を軸とした「ウッドサイクル」の実現に貢献する環境配慮型不動産事業の拡大を本格化させるため、各事業本部に分散していた機能を集約しました(2026年1月～)。この組織再編を通じて、国内外の不動産開発事業と中大規模木造建築事業を一体的に推進し、リスク管理体制の強化と資金効率の向上を図ります。また、事業間の連携を一層強化することで、物件売却だけでなく、自社建設や資産運用・管理業務など安定収益を獲得する事業モデルを確立します。世界的なカーボンニュートラルへの機運の高まりを受け、国内外の不動産市場では当社の強みである木造マスティンバー※1建築需要が広がりを見せています。効果的な事業運営のもと、脱炭素型でサステナブルな社会の実現に貢献していきます。

※1 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。

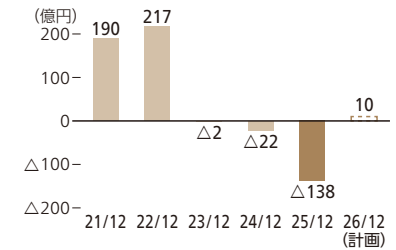
従業員数(2025年12月末時点)



売上高



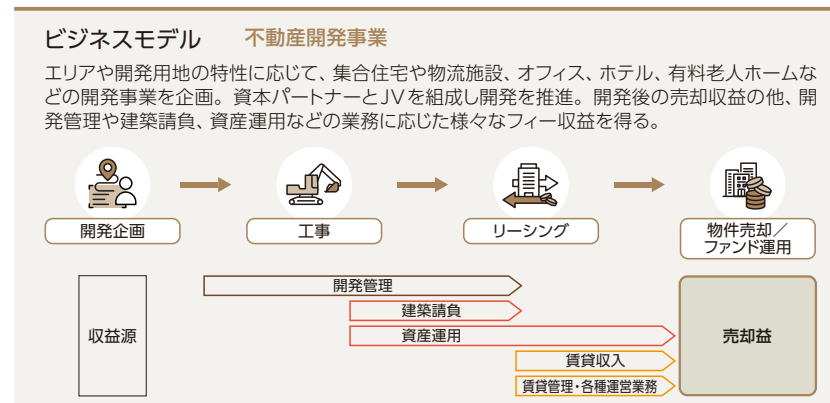
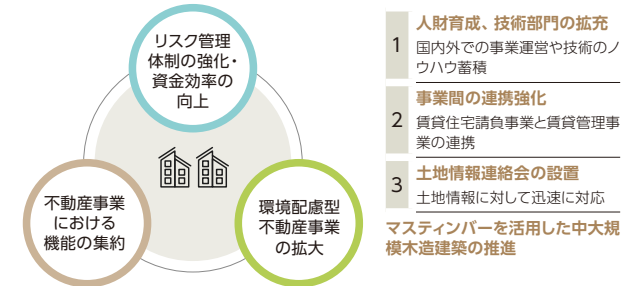
経常利益



※ 従業員数は、不動産本部傘下の連結子会社における25/12期末の従業員数を合算した参考数値です。
 ※ 計画数値は2026年2月13日時点の期初計画。
 ※ 2025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/2025.html>

- 事業機会**
- 国内外における事業用建築の木造化・木質化の成長期待
 - 人口増加の見込まれる国・エリアの住宅供給不足に伴う、賃貸住宅市場の拡大
 - 相続対策などを背景とした国内の賃貸住宅市場の開拓余地
 - 脱炭素やカーボンニュートラルな社会に向けた、マスティンバー案件の市場拡大
- リスク課題**
- 金利上昇による不動産市場への影響(投資家心理の冷え込み)
 - 物件供給量の増減に伴う需給バランスの変動
 - 地政学リスク・インフレ懸念などによる景気減速

「不動産事業本部」設立の背景・狙い



事業戦略	
米国 英国	収益源の多様化、期間損益の安定化 資本効率の改善 垂直統合型マスティンバー建築を推進
国内	開発、サービス、建築の事業シナジーを生む レジリエンスの高い不動産事業を構築 公共施設、ホテルなどの非住宅建築の木造化
豪州	中大規模木造建築案件の増加 BTR (Build to Rent) 集合住宅の事業強化

不動産セグメント

不動産事業

戦略指標

海外

不動産開発事業における売却件数

2025年実績

14件

2027年計画

20件

(中計期間中の年平均)

米国集合住宅*1における販売戸数

2025年実績

1,277戸

2027年計画

2,800戸

*1 当社グループがGeneral Partnerとして開発する集合住宅の販売戸数。

競争優位性

海外

- 人口・雇用成長の見込まれるエリアで事業を展開
- 地域に根差した住民対話型の高付加価値物件の開発
- 開発・建設・運用の機能を有し、コスト・品質を最適化する力

国内

- 長年培ってきた木造建築に裏付けられた賃貸住宅商品の投入
- グループ全体での木造化の推進力
- グループ各社のノウハウ活用とシナジー創出

非財務情報 (2025年12月期実績)

- 米国・豪州不動産開発における環境認証取得
- Energy Use Intensity*2を用いた業界平均を超える省エネ基準達成
- 国内建築現場における仮設電力の再エネ導入

*2 米国環境庁によるエネルギー使用指数。



春井井高等学校1号棟校舎



津田塾大学「ウェルネス館」

「Mission TREEING 2030 Phase 2」の進捗

海外

成長戦略

- 人口拡大エリアにおける集合住宅開発による安定収益基盤の強化 (開発・建設・運用)
- 木造建築による脱炭素型のサステナブルな不動産開発を推進
- マスティンバー開発に対応した自社内製機能 (設計・構法検討、積算管理、行政交渉、サプライチェーン管理、資金調達) の構築

2025年12月期の結果

- 米国不動産市況の停滞を背景に、物件の売却が減速
- 設計・施工管理の合理化や工期短縮・コストダウンを実現する仕組み作りに着手
- 豪州ではシドニー・キャンベラの2都市において、木造賃貸住宅開発プロジェクトをスタート

今後の取り組み・課題

- 事業環境の不確実性を踏まえ、物件売却のみならず安定収益源の拡充と資本効率の最大化を推進

国内

成長戦略

- 当社が国内外に有する不動産開発・建築事業の知見と経験を融合し、世界的な協業体制を拡大
- 大きな成長可能性を持つ非住宅木造建築のさらなる事業深耕

2025年12月期の結果

- BF 構法を活用した低層木造レジデンスの開発事業を推進
- 「木造混構造中大規模集合住宅」のモデルケースとなる「みどりのの庭」(社員寮)がつくば市で竣工
特集② 中大規模木造建築を通じて広がる木の価値 → P.28

今後の取り組み・課題

- 環境配慮型不動産の私募REIT構想を具体化
- 当社子会社であるLeTech社、コーナン建設等との開発・建築事業での協業強化

Zoom In

踏み出した挑戦

ランドセット事業を強化し、賃貸住宅事業の拡大を目指す

2025年に当社グループに加わったLeTech社は、不動産ソリューション事業・賃貸住宅開発事業を主な事業領域としています。同社が有する土地調達・選別力と商品企画・開発から物件売却までの一貫体制のノウハウを活用することで、国内不動産開発事業の拡大を図ります。LeTech社は、大阪・東京の2大市場において、エリアごとの特性に合った賃貸住宅開発を進めます。更には従来当社が取り組んでいたランドセット事業*3の強化、郊外型木造アパート開発の取り組み拡大など、シナジーの創出・連携の強化に努めています。

*3 土地と建物をセットで取得し、賃貸経営を行う不動産投資手法。



マスティンバー建築で環境負荷を低減

豪州シドニー近郊で、環境配慮と快適性を両立させた木造賃貸用集合住宅開発を計画しています。豪州の環境認証 Green Star 5 Star*4を取得し、2028年に賃貸開始の予定です。2~9階の構造部にマスティンバーを採用する計画で、一般的なRC造と比較して「建てるときのCO2排出量(エンボディドカーボン)」を約3割削減することを目指します。さらに、約1,800m³の木材使用によって、約1,500トン(CO2ベース)の炭素固定効果が期待されます。住友林業グループは、グローバルにマスティンバー建設の普及に取り組んでおり、豪州でも木造建築による不動産開発を拡大し、CO2排出量の削減を促進します。

*4 オーストラリア・グリーンビルディング協議会(GBCA:Green Building Council of Australia)が開発・運営している格付け制度。4 starから6 star評価。



完成予想図

資源環境セグメント

資源環境事業

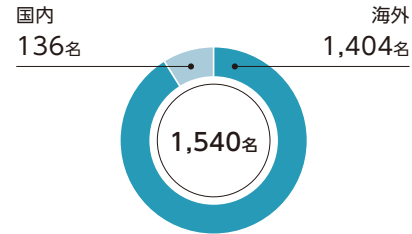


森林資源の可能性を広げ、 森林が生み出す価値を高めていく

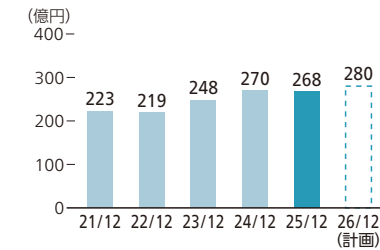
カーボンニュートラルに向けた取り組みが加速するなか、森林由来の質の高いカーボンクレジットの需要が高まっています。Mission TREEING 2030 Phase 2では、森林ファンドの資金も活用して国内外で適切に管理された森林面積の拡大を図りつつ、持続的な林業の基盤を整備していきます。バイオマス発電事業やバイオリファイナリー分野も含め、木材資源の価値の最大化を目指します。さらに、インドネシアにおける熱帯泥炭地管理技術の実証を進め、経済と環境が両立した持続可能な森林経営のモデル化を実現します。

2026年12月期は、森林事業の販売戦略最適化による収益力の強化、データドリブンな経営基盤の構築による植林木の年間生産量の向上に取り組みます。また森林ファンドの仕組みなどを通じ、質の高いクレジットを創出し、脱炭素社会の実現に貢献します。

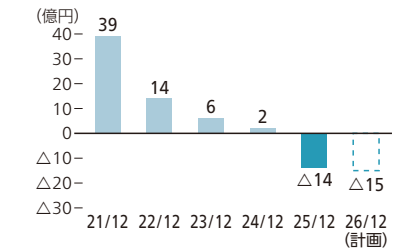
従業員数 (2025年12月末時点)



売上高



経常利益



※ 計画数値は2026年2月13日時点の期初計画。

※ 2025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/2025.html>

事業
機会

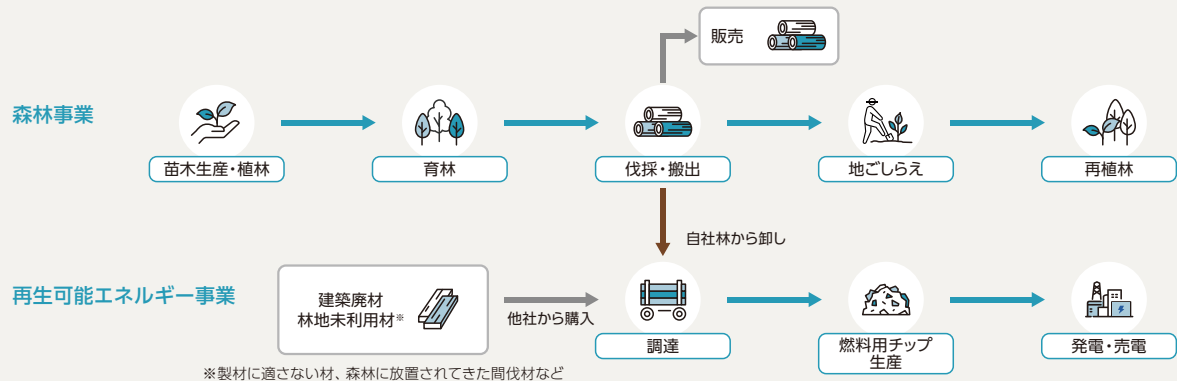
- 質の高いカーボンクレジット需要の高まり
- J-クレジット等を活用した経済性の高い森林経営のモデル化 (国内林業の活性化による再造林率の低水準推移の改善)
- バイオリファイナリー分野への期待の高まり

リスク・
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

ビジネスモデル

「ウッドサイクル」の実現と森林資源の価値最大化を図る。



資源環境セグメント

資源環境事業

戦略指標

森林保有・管理面積	2025年実績 37.4万ha	2030年目標 100万ha
-----------	--------------------	-------------------

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

非財務情報 (2025年12月期実績)

森林の炭素固定量	6,533.4万t*
国内	1,418.7万t
海外	5,114.7万t

* 森林の炭素固定量の計算式: 立木材積量×積密度×バイオマス拡大係数×(1+地上部に対する地下部の比率)×炭素含有率 (樹種毎にそれぞれ固有の数値を使用)。

住友林業が運営・参画する木質バイオマス発電所

山間地型 燃料: 林地未利用材など

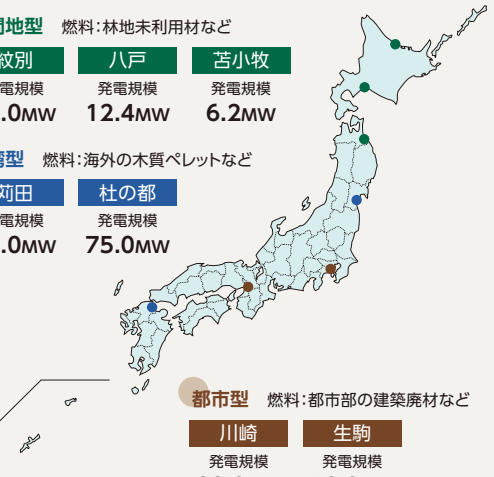
紋別	八戸	苫小牧
発電規模 50.0MW	発電規模 12.4MW	発電規模 6.2MW

港湾型 燃料: 海外の木質ペレットなど

苅田	杜の部
発電規模 75.0MW	発電規模 75.0MW

都市型 燃料: 都市部の建築廃材など

川崎	生駒
発電規模 33.0MW	発電規模 10.0MW



[Mission TREEING 2030 Phase 2] の進捗

森林事業

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の拡大と質の高いカーボン・クレジットの創出
- 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
- 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

2025年12月期の結果

- 森林事業における販売戦略を強化
- 森林ファンド、森林価値創造プラットフォームなどにより質の高いカーボン・クレジットの創出に向けた取り組みが進捗

今後の取り組み・課題

- 質の高いカーボンクレジットを創出し、収益化を図る
- 新たな販売先の開拓や木材の用途開発の推進
- 自然資本の価値最大化を図る

環境エネルギー事業

成長戦略

- 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

2025年12月期の結果

- 木質バイオマス発電所が安定的に稼働
- 木質由来のバイオエタノールの取り組みを開始

今後の取り組み・課題

- 各発電所の継続的な安定稼働
- 燃料コスト低減に向けた取り組み

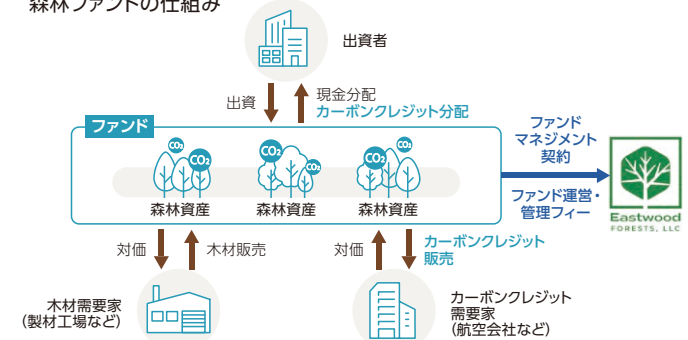
Zoom In 踏み出した挑戦

質の高い森林由来炭素クレジット創出

カーボンニュートラル実現に向け、森林のCO₂吸収機能を活用したカーボンクレジットへの期待が高まっています。住友林業グループは、森林ファンドを通じて森林資産の取得・運用を行い、持続的な森林経営により木材とカーボンクレジットを創出・販売しています。2023年6月に第1号ファンドであるEastwood Climate Smart Forestry Fund Iの運用を開始し、2025年12月末時点では、北米・中南米において合計約9.4万ヘクタールの森林の取得を完了しています。

日本ではJ-クレジット制度を活用し、鹿児島県錦江町や栃木県塩谷町で私有林・町有林を対象としたJ-クレジット創出を推進しています。収益を森林所有者へ還元する仕組みを通じて、小規模な個人所有林も含めた持続可能な森林経営の実現につなげていきます。

森林ファンドの仕組み



その他セグメント

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

多様なライフステージに寄り添う事業を通じ
社会課題の解決に貢献し、
「人と社会への価値」の最大化を目指します

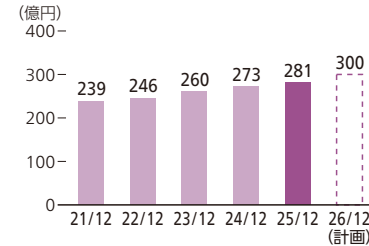
生活サービス事業では、有料老人ホーム・サービス付き高齢者向け住宅の運営事業、住宅顧客等を対象とする保険代理店業等の各種サービス事業等を行っています。各事業が提供する「安心・安全」や「楽しみ・豊かさ」といった価値提供を通じて、「人と社会への価値」の最大化を図ることを目指します。

日本の高齢化率は2010年に超高齢社会に突入した後も上昇を続け、2030年には30%を超えると推測されており、介護サービスの需要拡大が見込まれます。こうした機会を積極的に捉え、教育体制の充実やDX推進などへの投資を進めるとともに、外国人労働者も含めた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。あわせて、保険事業、ゴルフ場運営など既存事業の改善・強化にも取り組み、安定した収益基盤の構築を進めていきます。

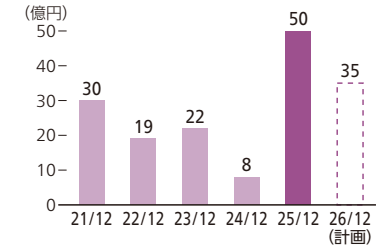
従業員数 (2025年12月末時点)



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2026年2月13日時点の期初計画。

※ 2025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/2025.html>

成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業の改善・強化 介護事業の国内外を含む新たな展開・取り組みの着手 住宅事業を通じて培った快適な住空間を創造するノウハウの活用 				
2025年12月期の結果	<ul style="list-style-type: none"> 2025年12月末時点の高齢者向け住宅の提供居室数: 1,882室 (スミリンフィルケアとスミリンケアライフ2社合計) スミリンフィルケアにおいてブランド統合、医療対応体制を構築 				
	介護施設数 (2025年12月末時点)	スミリン フィルケア	<ul style="list-style-type: none"> 介護付有料老人ホーム運営施設数 16施設 住宅型有料老人ホーム(ホスピス住宅)運営施設数 1施設 デイサービス運営拠点数 3拠点 	スミリン ケアライフ	<ul style="list-style-type: none"> 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 7拠点
今後の取り組み・課題	<ul style="list-style-type: none"> 介護体制の一層の充実 多様な収益源の創出 働きやすい環境、魅力ある職場づくり 				



踏み出した挑戦

スミリンフィルケアが新規施設開設を機にブランド統合、医療対応体制を構築へ

住友林業グループは、高齢化社会の進展を見据え、生活サービス事業の強化に取り組んでいます。スミリンフィルケアは、2025年11月に介護付有料老人ホーム「グランフォレスト登戸」を開設。同時に、有料老人ホーム「グランフォレスト」と「エスペランサ」のブランドを「グランフォレスト」に統合したほか、「エスペランサ川崎」を従来の介護付有料老人ホームから医療対応力を強化したホスピス住宅へと転換し、「ホスピス住宅グランフォレスト川崎」に名称変更しました。住宅事業で培ってきた木質空間づくりのノウハウも活かし、介護と医療が連携した質の高い介護サービスの実現を目指します。



「グランフォレスト登戸」内観



「グランフォレスト登戸」外観

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。

2025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、投資事業は米国を中心に不動産開発投資を実施しています。

2026年1月8日開示の通り、資本効率の向上を目的に株式持分比率を変更しましたが、同社との協業取り組みは継続してまいります。

2019年3月期～2024年3月期

両社6年累計		
受注高	売上高	投資高
1,100億円規模	800億円規模	200億円規模

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 ● 両社の木質木造技術を多数採用した木造と鉄骨造のハイブリッド建築のオフィスビルを受注 ● 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 ● 両社で共同開発した技術の中大規模木造建築への実装
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 ● 米シアトル近郊にて木造と鉄筋コンクリート造の混構造の賃貸用集合住宅物件を着工

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	投資事業
中大規模木造建築、リノベーション、環境緑化	環境・エネルギー、海外建設・開発
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。

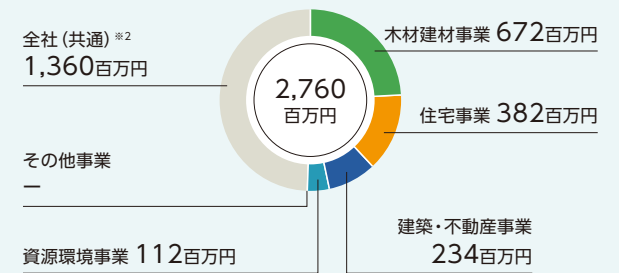
研究開発戦略

当社グループの研究開発を牽引する筑波研究所では、資源・材料から住宅・建築、さらに都市木化を見据えた領域まで、木の持つ多面的な価値を対象に研究開発を進めています。

研究開発テーマとしては、脱炭素社会の実現や資源循環の高度化などの社会課題を起点に、森林資源の持続的活用や木材利用の拡大につながる領域を設定しています。木材や森林の特性を科学的に解明する基礎研究に加え、性能評価や実証によるデータの蓄積を通じて、研究成果の実用化を図っていきます。

こうした知見を住宅・非住宅建築やインフラ分野など幅広い領域で活かすことで、木材利用の新たな市場や用途を創出し、「木の価値」を社会に広げていくことを目指しています。研究開発は、事業戦略に基づく「事業部研究開発」と、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つの軸で推進しており、筑波研究所はその中核として、大学や研究機関との連携を通じて研究成果の社会実装を推進しています。

2025年度セグメント別研究開発費*1



*1 旧セグメントベース。

*2 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。

