

# 森と木の価値を最大限に活かす 住友林業グループの事業展開



# 1 住友林業グループの概要

---

# 2 Mission TREEING 2030 および 中期経営計画

---

# 3 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

---

# 4 株主還元について

---

# 1 住友林業グループの概要

---

## 2 Mission TREEING 2030 および 中期経営計画

---

## 3 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

---

## 4 株主還元について

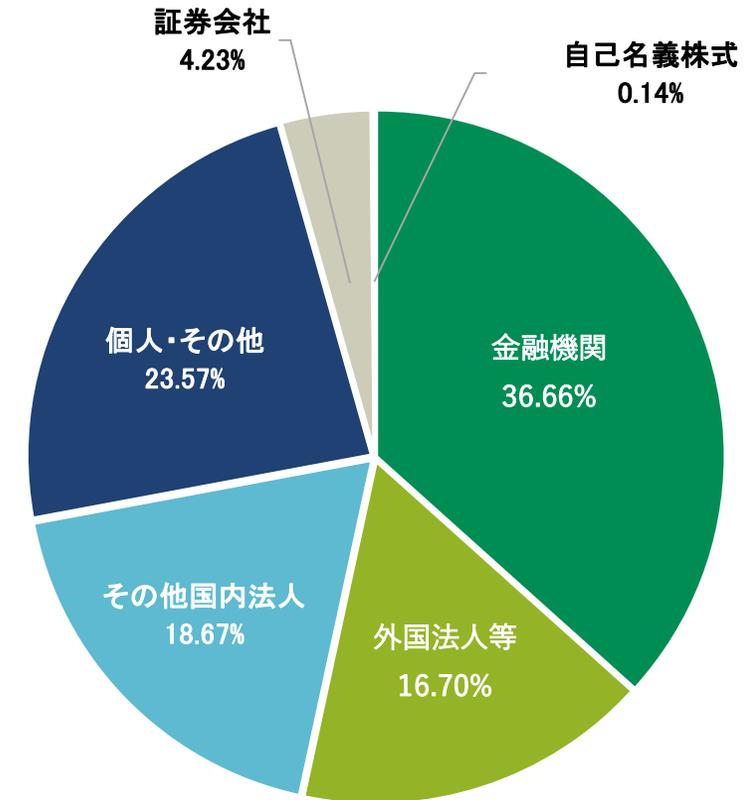
---

# 会社概要

社名	住友林業株式会社
創業	1691年(元禄4年)
従業員数 ※	26,741名(グループ全体)
関係会社 ※	654社(内 国内53社/海外601社)
売上高 (連結)	2兆537億円(2024年12月期実績)
経常利益 (連結)	1,980億円(2024年12月期実績)

※2024年12月末時点

## 株主構成 ※2025年6月末時点



## 住友林業グループの事業の原点

1691年：住友家が愛媛県・別子銅山を開坑。森林の伐採・調達・管理を開始。  
→「銅山備林」の経営が住友林業グループの原点。

1894年：煙害等で荒廃した別子の山々を憂い、別子支配人(伊庭貞剛)は「国土報恩」の精神に基づき  
「大造林計画」を樹立。現在では緑あふれる山へと復元。



事業と環境の調和を目指す「国土報恩」の事業精神が、当社のサステナビリティ経営の原点

# 歴史・沿革 — 木材資源の価値最大化を目指してグローバルに展開 —

**1956**  
木材輸入業務を開始



**1975**  
木造注文住宅事業を開始

**2003**  
米国で分譲住宅事業を開始



**2007**  
高齢者介護事業に本格参入

**1691**  
別子銅山の開坑

創業

**1894**  
「大造林計画」



**1970**  
海外で製造事業を開始

**1991**  
筑波研究所を設立



**2005**  
ビッグフレーム構法を開発

# 歴史・沿革 — 木材資源の価値最大化を目指してグローバルに展開 —

**2011**  
バイオマス発電事業を開始



**2011**  
中大規模木造建築事業に進出

**2018**  
米国で不動産開発事業に本格参入



**2022**  
英国で不動産開発事業を開始



**2008**  
豪州で住宅事業を開始

**2015**  
アジアで住宅事業を開始



**2021**  
宿泊施設運営・管理事業に参入

**2023**  
第1号森林ファンドを組成

## 住友林業グループの事業セグメント

## 木材建材事業

## 流通事業



## 製造事業



## ソリューションビジネス



木材・建材の取扱高国内No.1  
製造から流通、販売までグローバルに事業を展開

## 建築・不動産事業

## 戸建分譲住宅事業



## 不動産開発事業



## FITP事業

## 中大規模木造建築事業



米国・豪州を中心に戸建住宅や集合住宅の建築・販売を行うほか、商業複合施設等の開発も展開  
収益源の多様化と事業規模の拡大を推進

## 住宅事業

## 注文住宅事業

## 賃貸住宅事業

## 緑化事業

## 分譲住宅(まちづくり)事業

## リフォーム事業



木造注文住宅のトップブランド  
設計力を活かし木質感あふれる住まいを提供

## 資源環境事業

## 森林事業



## 再生可能エネルギー事業



木を植え、森を育み、資源として活用  
エネルギーの地産地消と資源の有効活用を実現

## その他事業

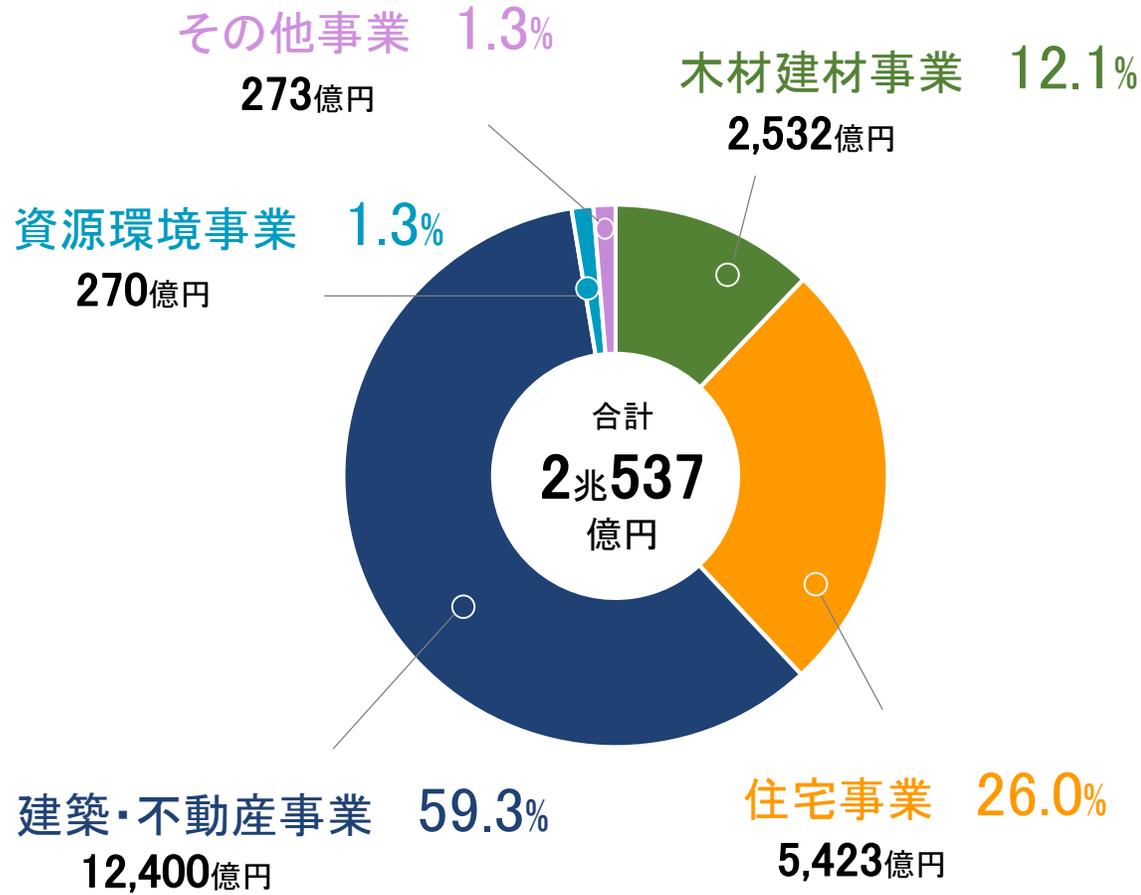
## 生活サービス事業



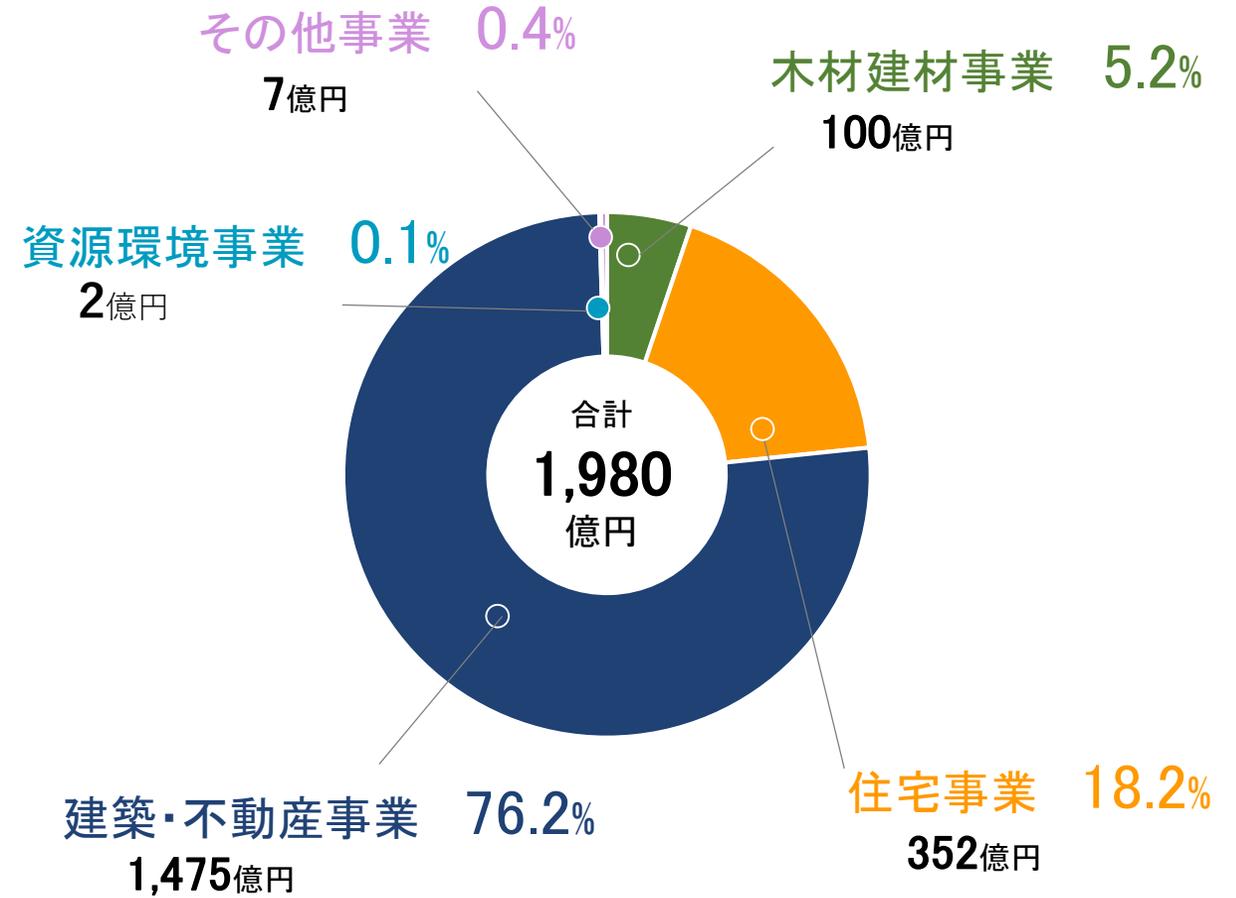
社会課題を解決し、様々な人生のステージに安心して豊かな暮らしを提供

# 事業セグメント別 売上高・経常利益構成比

■ 2024年12月期 売上高



■ 2024年12月期 経常利益



※セグメント別構成比の算出にあたり、グループ間取引などの調整額(売上高△361億円、経常利益+44億円)は除いている

---

1 住友林業グループの概要

---

2 **Mission TREEING 2030 および 中期経営計画**

---

3 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

---

4 株主還元について

---

# Mission TREEING 2030

～地球を、快適な住まいとして受け継いでいくために～

私たちは、地球環境、人々の暮らしや社会、市場や経済活動に価値を提供することで、将来世代を含むあらゆる人々やすべての生き物に、地球が快適な住まいとして受け継がれていくことを目指します。これまで強みとしてきた「森」と「木」の価値を活かし、深め、新たな未来の力へと変えていきます。



地球環境への価値



人と社会への価値



市場経済への価値

## 事業方針

- 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
- グローバル展開の進化
- 変革と新たな価値創造への挑戦
- 成長に向けた事業基盤の改革

### ■ 脱炭素社会に向けた達成目標

森林保有・管理面積

100万ha

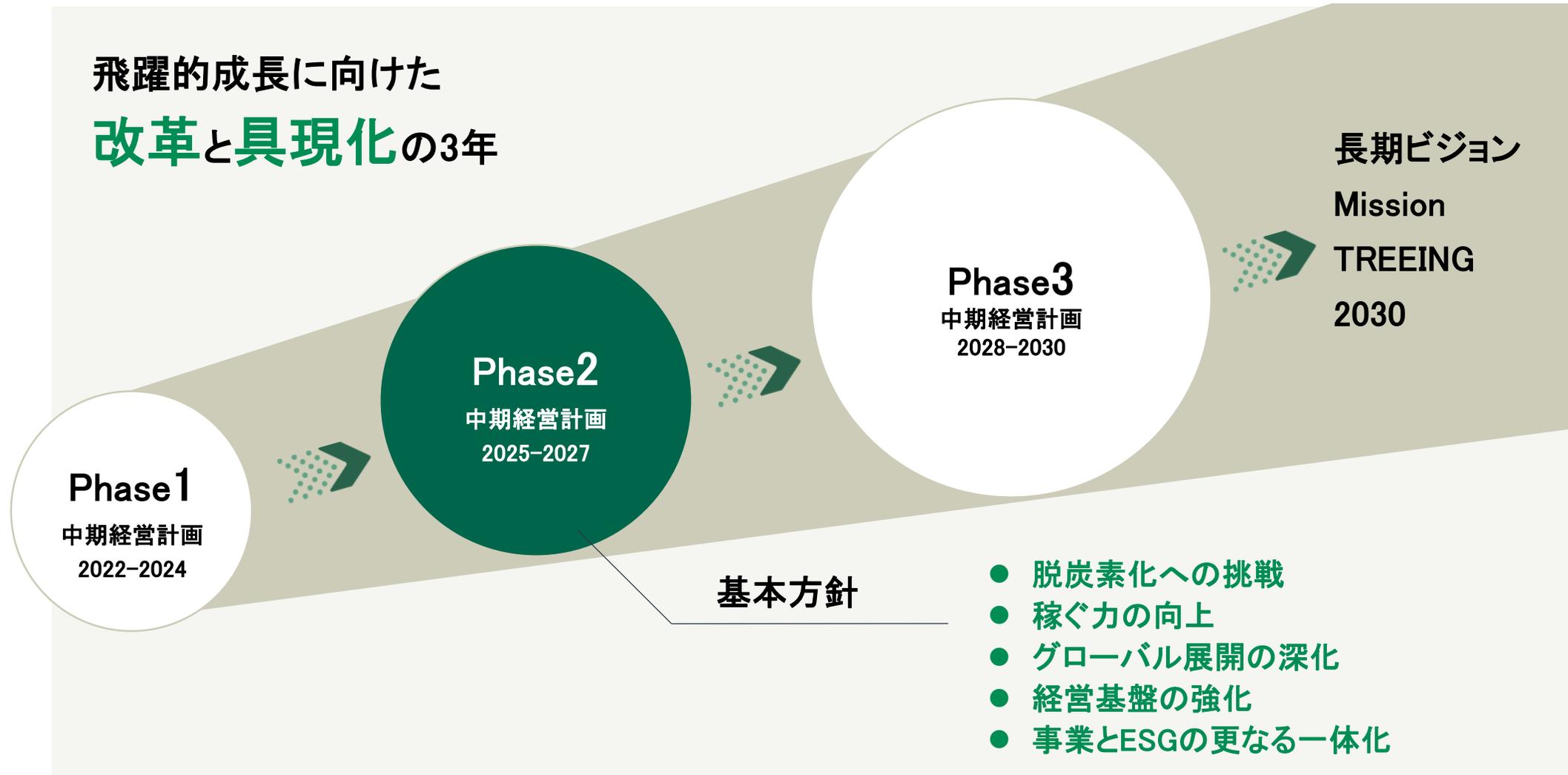
木材コンビナート国産材使用量

100万m<sup>3</sup>

年間住宅供給戸数

65,000戸

- 財務健全性を担保しながら、利益の再投資による積極投資を継続し、持続的且つ着実な利益成長を実現する

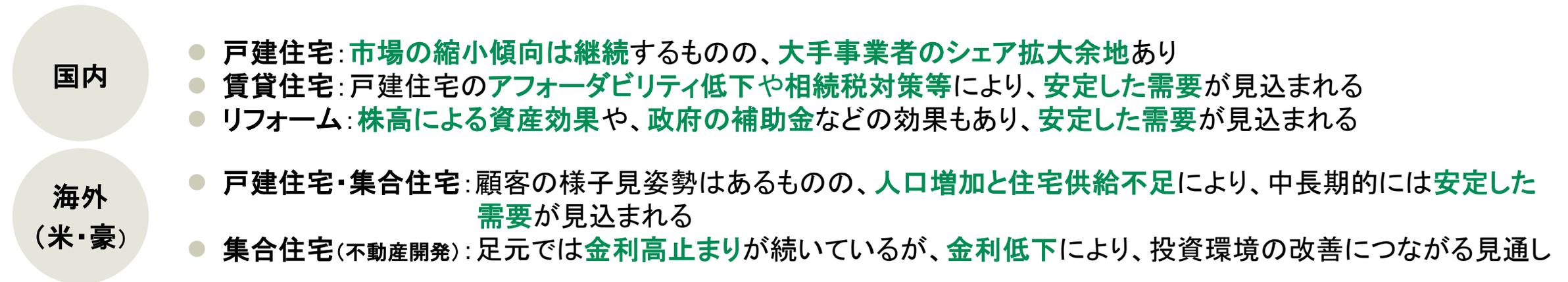


## 中期経営計画 — 外部環境 —

### ● 外部環境は目まぐるしく変化しており、不確実性が高まっている

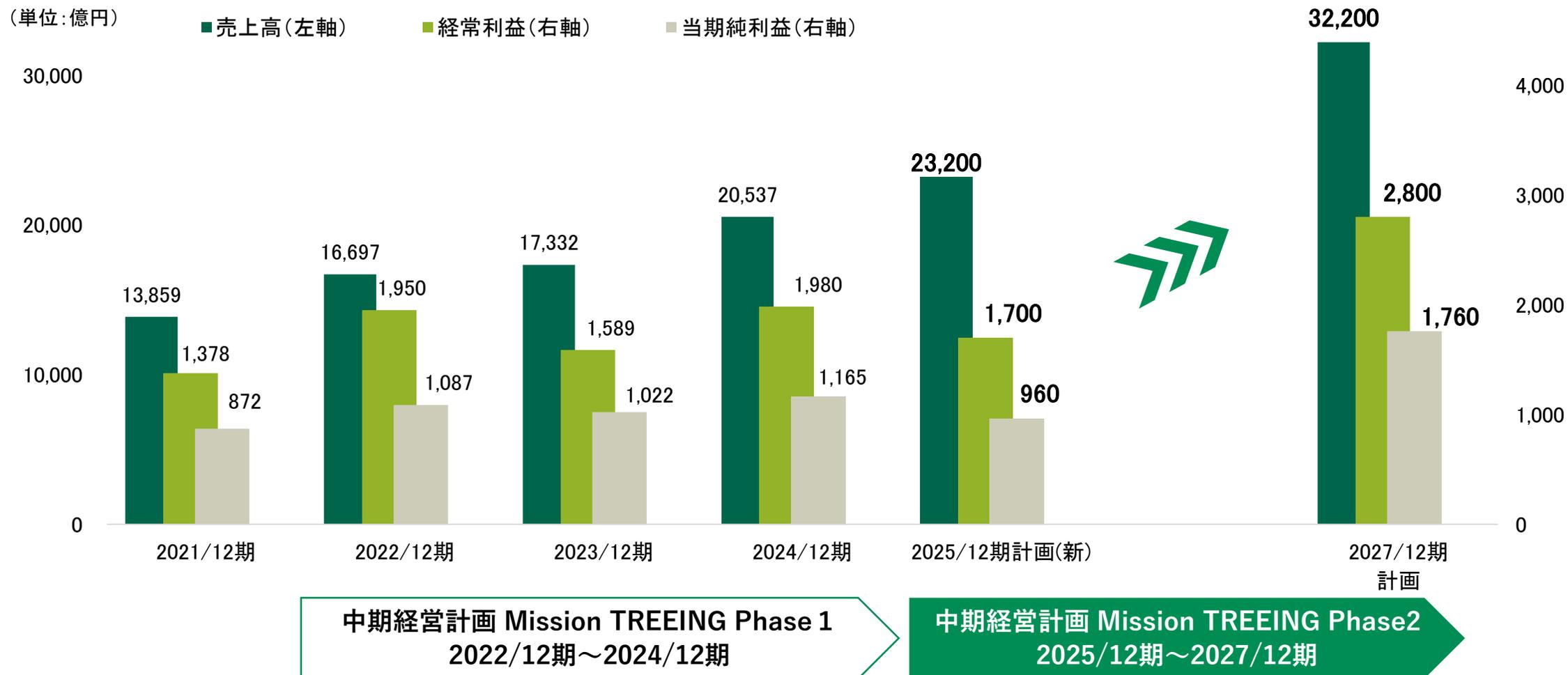


### ● 国内住宅市場は縮小が見込まれる一方、米国や豪州においては今後も人口増加、住宅購買層の増加に伴う住宅供給不足の状態が続き、安定した需要が見込まれる



# 中期経営計画 — 業績目標 —

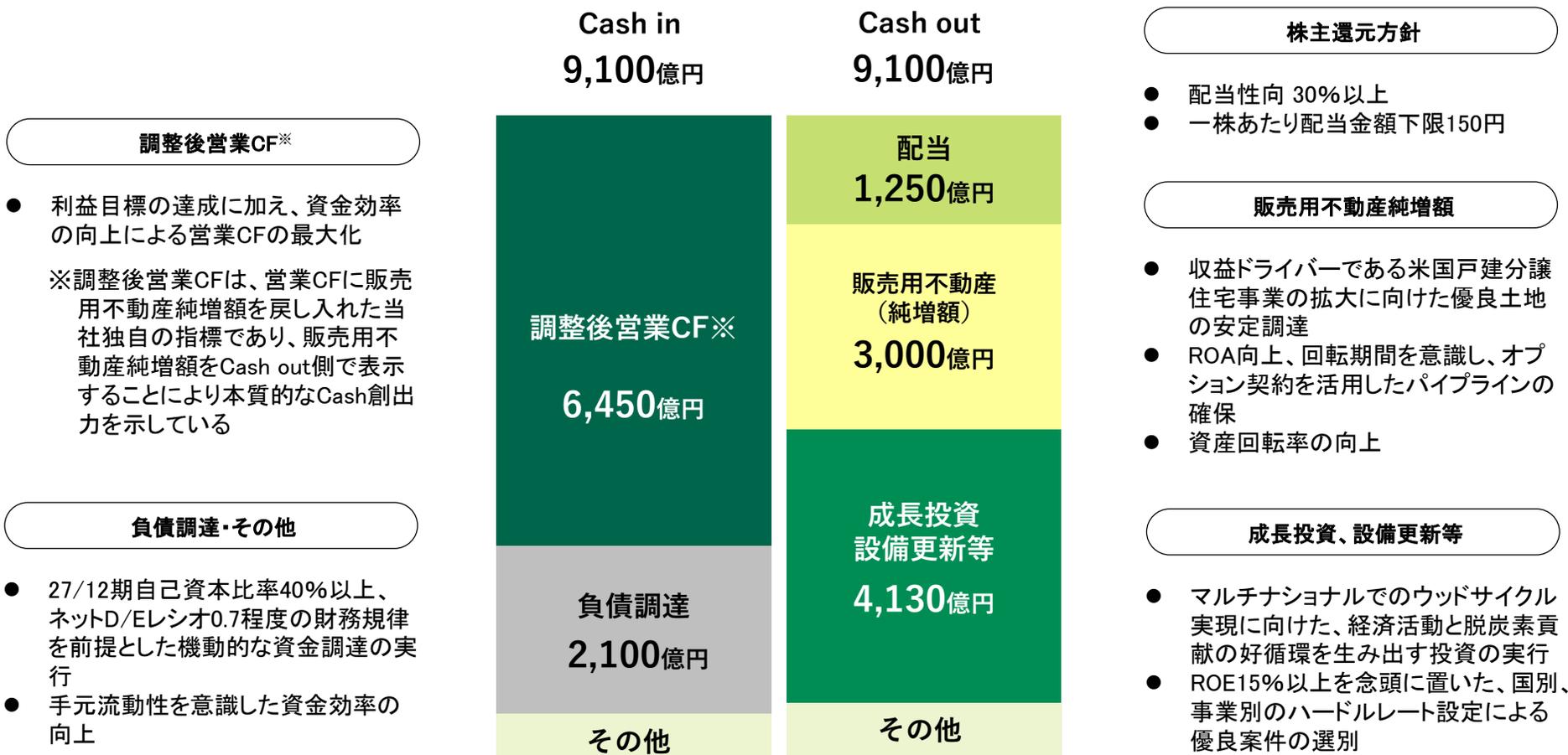
- 短期のリスクに備えつつも、中長期の成長を睨んで戦略的・積極的な成長投資を実行し、2027年度に経常利益2,800億円を目指す



# 中期経営計画 — キャピタル・アロケーション —

- 利益計画の達成による営業CF最大化と、財務規律維持を前提とした機動的な資金調達により、持続的な成長に必要な投資資金を確保。さらなる企業価値向上を図り、株主還元の拡充に繋げていく

## ■ 中期経営計画(2025年～2027年)3年間累計のキャピタル・アロケーション



## 中期経営計画 — 成長投資・販売用不動産 —

- 中期経営計画(2025年～2027年)および長期ビジョン達成に向けて脱炭素関連や成長分野へ積極的に投資を実行する

### ■ 成長投資・設備更新等

内訳 (単位：億円)	Phase1	Phase2	
	実績	計画	Phase1からの増減率
森林ファンド関連	39	220	+ 466%
森林資源事業	51	50	△ 1%
木材コンビナート	67	460	+ 585%
製造事業	81	440	+ 443%
FITP事業	312	40	△ 87%
住宅事業	351	330	△ 6%
中大規模木造建築	244	450	+ 84%
不動産開発事業	1,380	1,440	+ 4%
再生可能エネルギー	27	200	+ 632%
システム関連	169	200	+ 18%
その他	542	300	△ 45%
合計	3,264	4,130	+ 27%

(注) Phase1、Phase2ともに3年間累計の金額

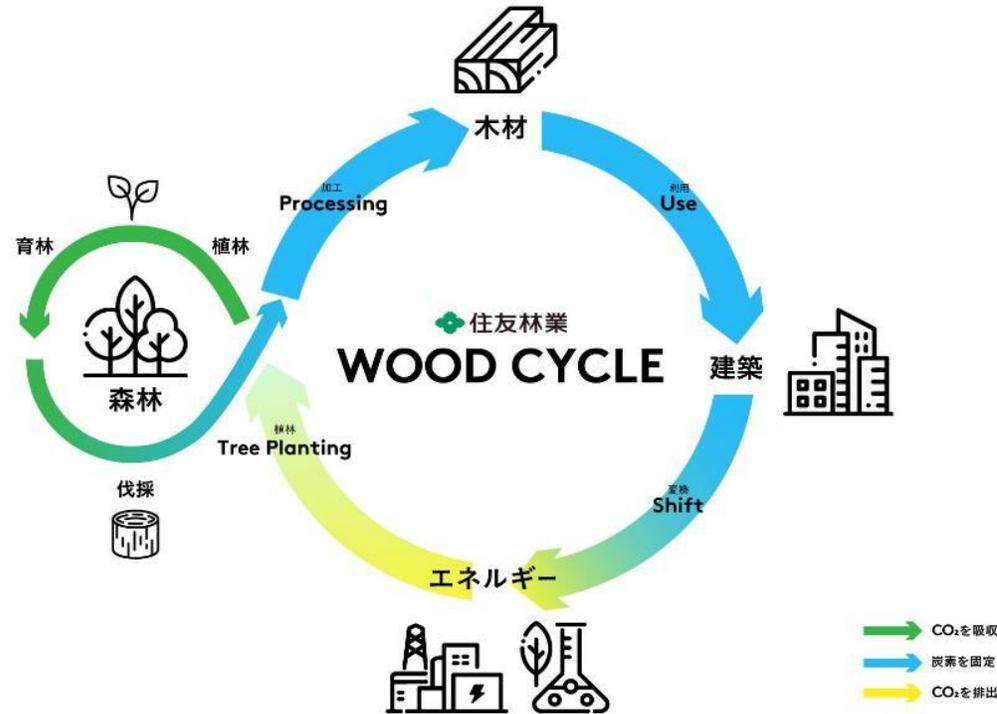
### ■ 販売用不動産純増減

内訳 (単位：億円)	Phase1	Phase2	
	実績	計画	Phase1からの増減率
海外住宅	2,664	2,650	△ 1%
国内住宅	204	350	+ 72%
合計	2,868	3,000	+ 5%

(注) Phase1、Phase2ともに3年間累計の金額

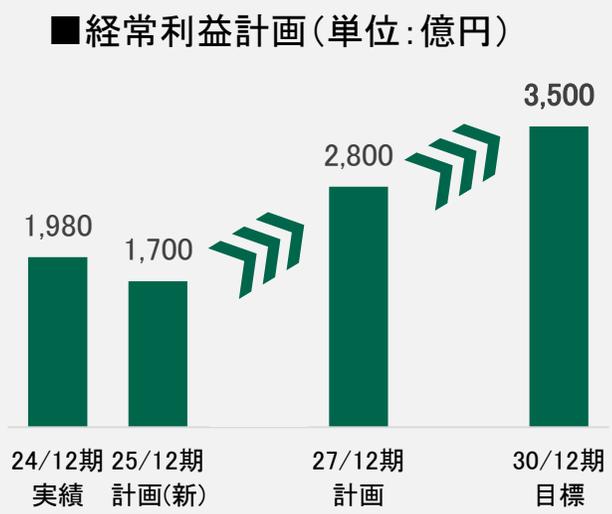
# Mission TREEING 2030 Phase 2 中期経営計画 2025-2027

- 当社独自の知見を活かし、長期ビジョン達成に向けて脱炭素関連や成長分野へ積極的に投資を実行し、さらなる成長を図っていく



中期経営計画(2025年~2027年)累計投資額  
**7,130 億円** ※  
※「販売用不動産の純増額」+「成長投資&設備更新」

長期ビジョン  
2030年経常利益目標  
**3,500 億円**



---

1 住友林業グループの概要

---

2 Mission TREEING 2030 および 中期経営計画

---

**3 中期経営計画の進捗と今後の取り組み**

---

4 株主還元について

---

## 2003年の米国進出を皮切りに、M&Aにより住宅・不動産事業を拡大

米国戸建: 4社※  
豪州戸建: 4社

アジア、米国他にて  
不動産開発にも進出

BLOOMFIELD  
HOMES ... Making Dreams Come True



### M&Aによる拡大

- 2013 米Bloomfield社
- 2014 米Brightland社※
- 2016 米DRB社
- 2017 米Edge社
- 2024 豪Metricon社

### 木造非住宅事業



### エリア拡大

- 2020 DRB社ジョージア州進出
- 2021 Brightland社※コロラド州進出
- 2023 Brightland社※フロリダ州進出

MAINVUE  
HOMES



### 2003 米国住宅事業 進出

Bennett Homesと合併会社設立

2009 Henley米国進出  
Henley-USA設立

2008 リーマンショック  
体制立て直し

### 2008 豪州住宅事業 進出

2009 Henley Properties 持分取得

2001

事業調査開始

### 戸建周辺事業への多角化

- 2018 Crescent社  
集合住宅・商業複合施設
- 2018 Mark III社  
宅地開発
- 2023 JPI社  
集合住宅

CRESCENT  
COMMUNITIES

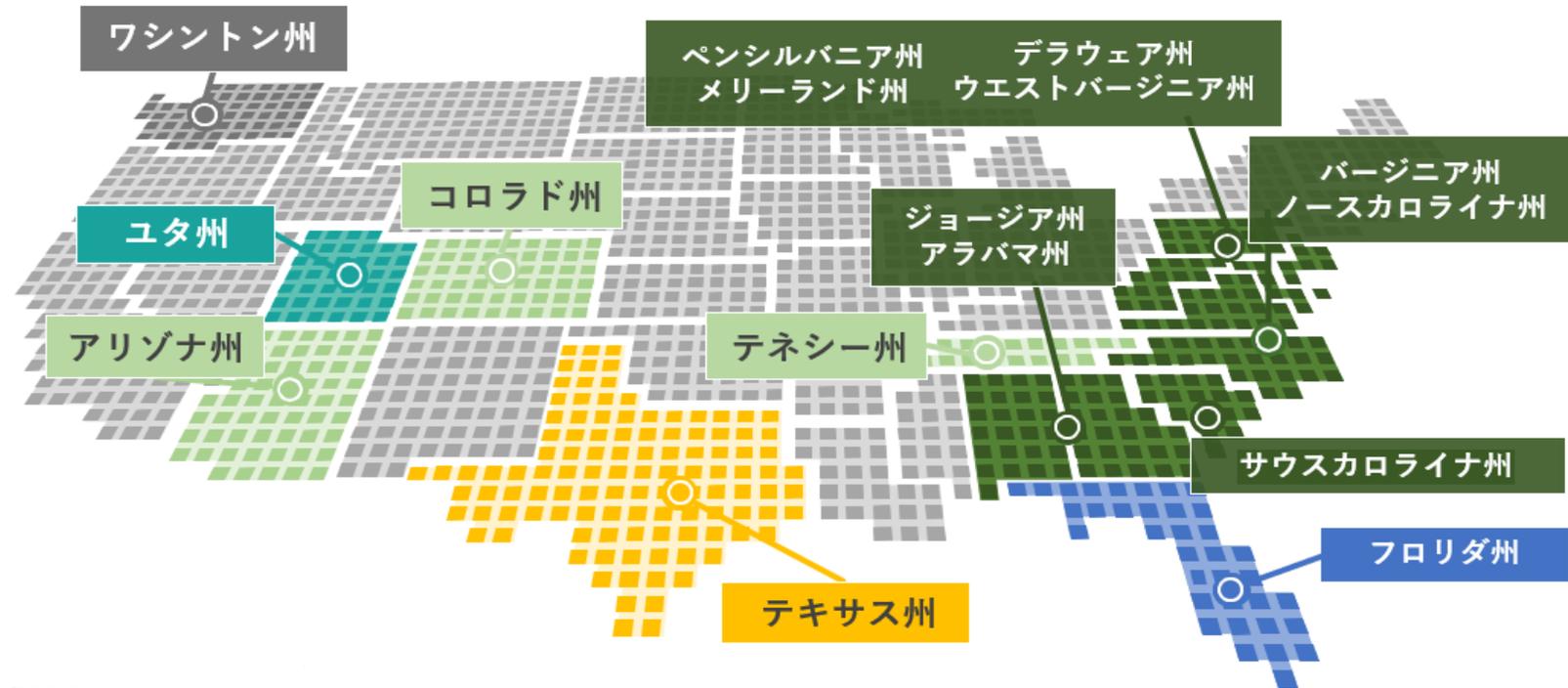


※ 2025年にBrightland社をDRB社傘下に再編

# 建築・不動産事業 戸建分譲・注文住宅（米国・豪州）



## 米国の人口・雇用成長の著しい都市圏で戸建分譲事業を展開



- MainVue Homes
- Bloomfield Homes
- Brightland Homes ※
- DRB
- Edge Homes

2024年12月期 販売戸数

**16** 州で展開

**11,267** 戸

全米 **9** 位相当

※ 2025年にBrightland社をDRB社傘下に再編

## パネル・トラス設計・製造・配送・施工までを一貫して提供する FITP(Fully Integrated Turn key Provider)事業を米国で拡大

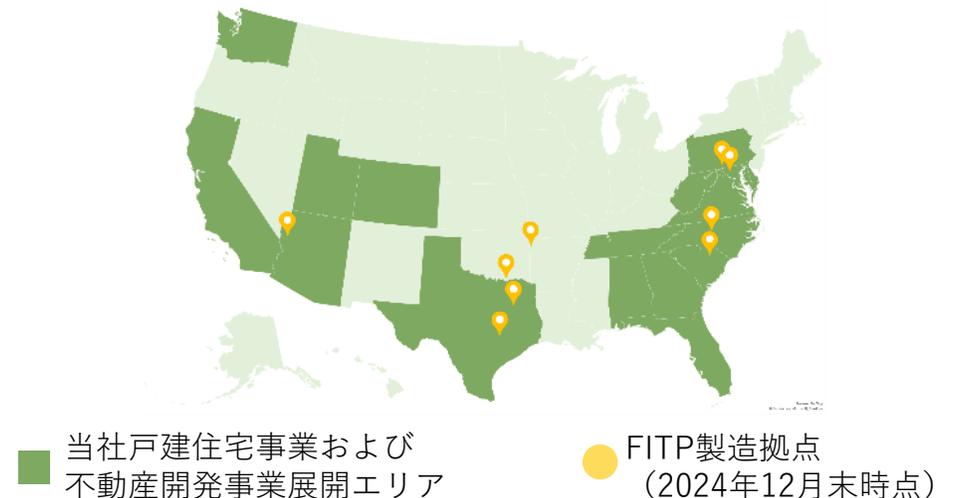
### FITP事業の主な狙い



1. 米国住宅業界が抱える将来的な労働者不足の解決やサプライチェーンの安定化。
2. 長期ビジョンで掲げる販売戸数23,000戸の実現に向けた安定的な資材供給・施工体制の確立。
3. パネル化による施工プロセス全体の合理化。

### 今後の取り組み

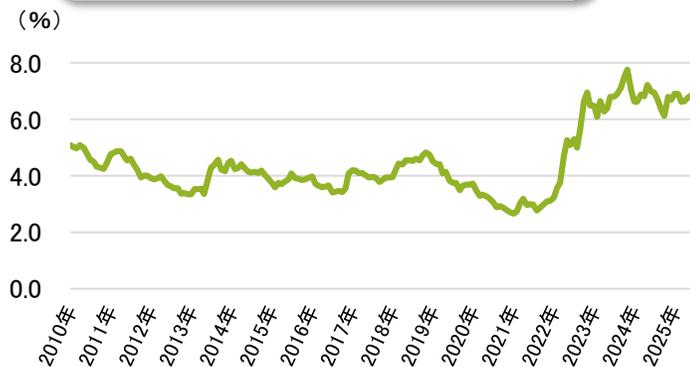
- 当社が展開する戸建住宅および集合住宅の事業エリアを中心にコンポーネント製造工場の拠点数を拡充。
- 設計・製造・配送・施工までの各種データを連携し、さらなるプロセスの合理化および生産性・施工品質の向上を実現する。



# 米国住宅市場について — 市場環境 —

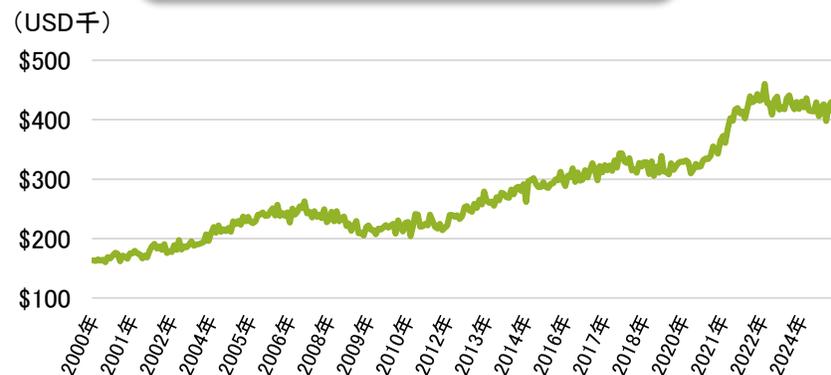
- 米国住宅市場は住宅ローン金利の高止まり、新築住宅価格の上昇により、アフォーダビリティ※が低下する一方で、構造的な住宅不足が解消できておらず、中長期的には安定的な住宅需要が期待できる

■ 住宅ローン30年固定金利



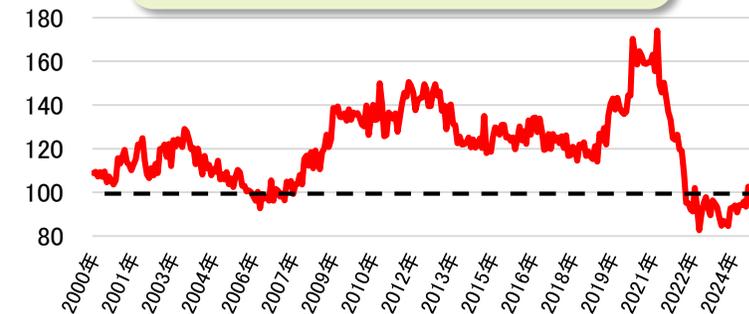
出典: Freddie Mac

■ 新築住宅価格



出典: US Census

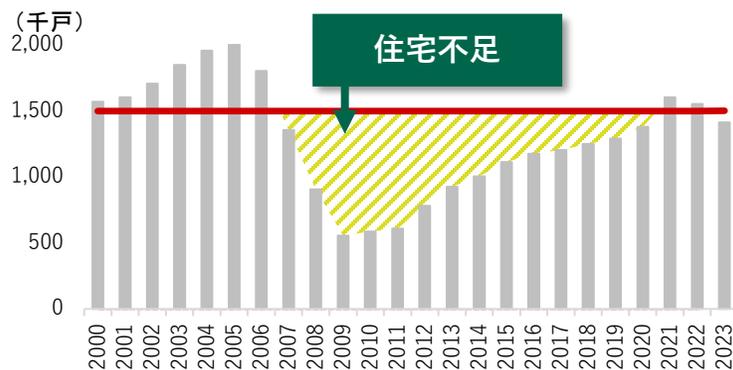
■ アフォーダビリティ



出典: NAR

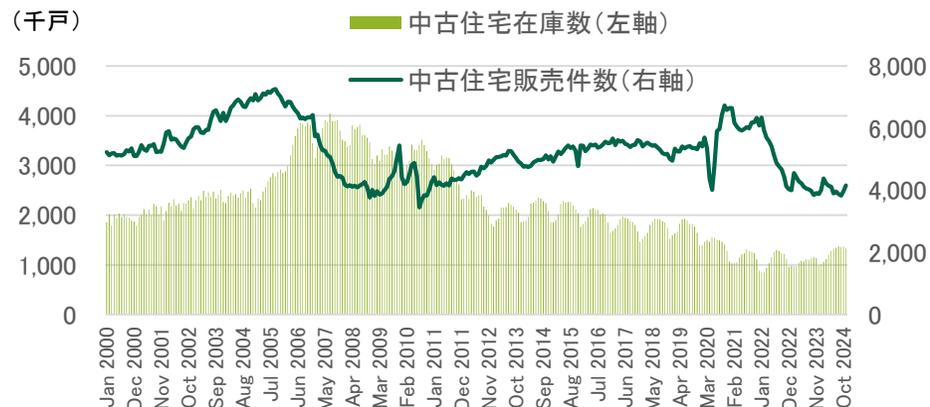
※ アフォーダビリティ:世帯が中間価格の住宅を購入する能力を示す。指数が100以上であれば、平均的な所得の家庭が住宅を購入するのに十分な所得を有していることを意味。指数が高いほど、住宅が購入しやすいとされている

■ 新設住宅着工戸数



出典: US Census

■ 中古住宅の在庫&販売



出典: US Census

■ 新築住宅の販売動向



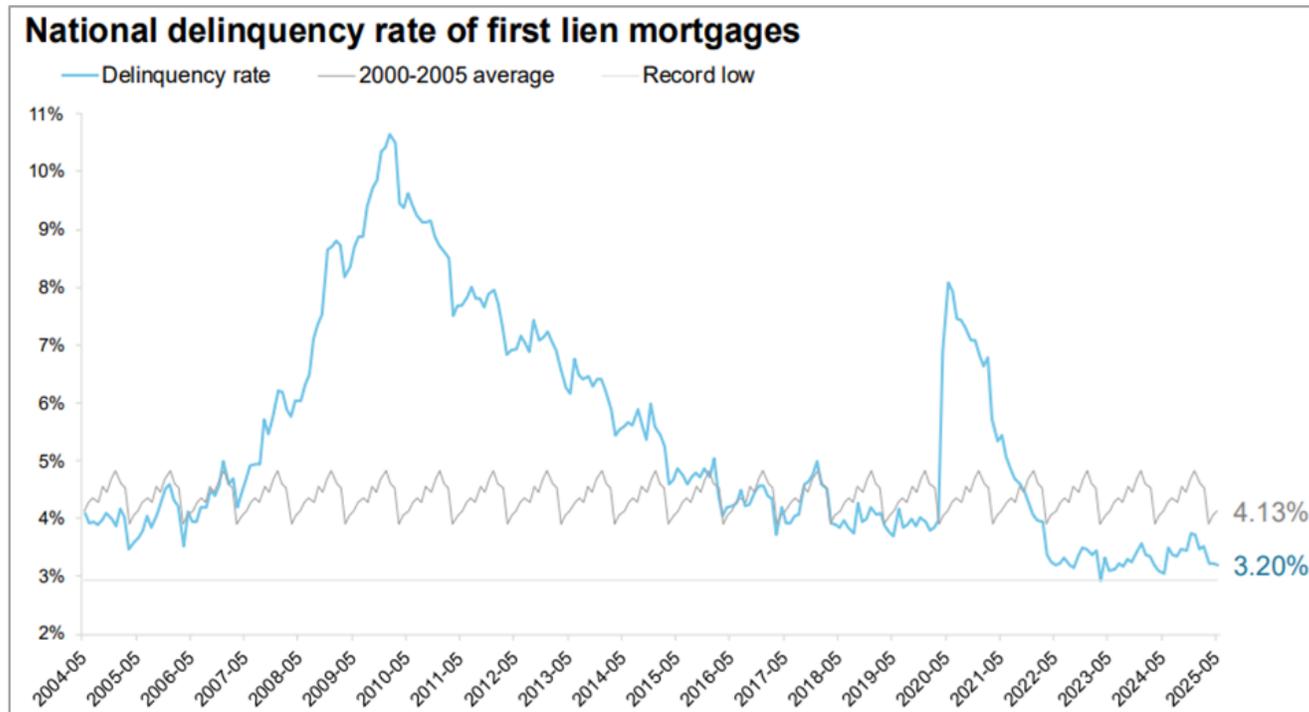
出典: US Census

## 米国住宅市場について — 市場の健全性 —

- 住宅ローンの滞納率 (Delinquency rate ※) は、足元では前年同月比が上昇しているものの依然として低い状況でありリーマンショック時のような構造的な問題は見られない
- 政府保証ローンにおける競売件数 (Foreclosures) は2021 年後半に底を打ったのち、現在まで低水準で推移

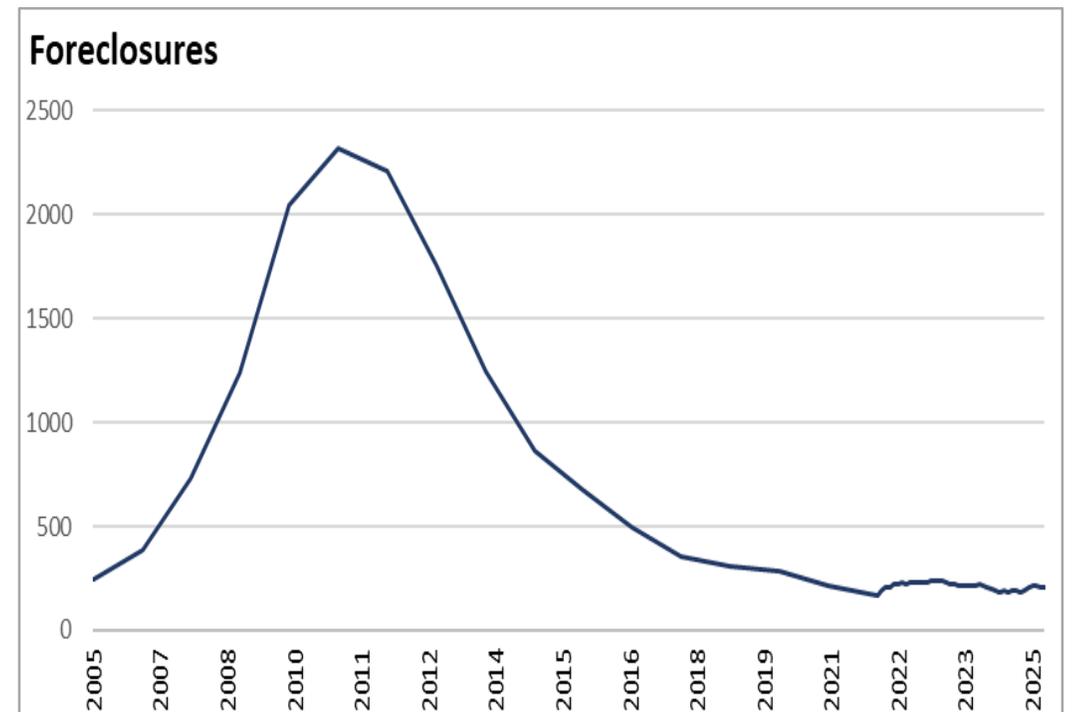
※通常、2 カ月滞納時点 (60 日滞納) から270 日の滞納までがDelinquency として扱われる。Forbearance 措置が取られたローンも統計上はDelinquency に含まれる。

■ 住宅ローンの滞納率



出典: Black Knight『Mortgage Monitor report, July 2025』

■ 政府保証ローンにおける競売件数



出典: Black Knight『Mortgage Monitor report, July 2025』

# 米国戸建住宅事業 — 今後の取り組み —

- 更なる事業拡大と収益力向上に向けた取り組みを進め、米国住宅市場において競争優位性を確保する

## 経営効率化

- DRB社とBrightland社を経営統合



## 安定的な資材供給・ 施工プロセスの全体合理化

- FITP※事業を通じた安定的な資材供給・  
施工体制の確立と施工プロセス全体の  
合理化

※ Fully Integrated Turn key Provider



## 将来成長を見据えた 土地の確保

- 在庫リスクを適正にコントロールしながら、  
長期的な成長を見据え土地を確保

約7.1年  
土地保有  
※1

約7.8年  
土地保有  
※2

80,284

83,533

37%

38%

24/12期末

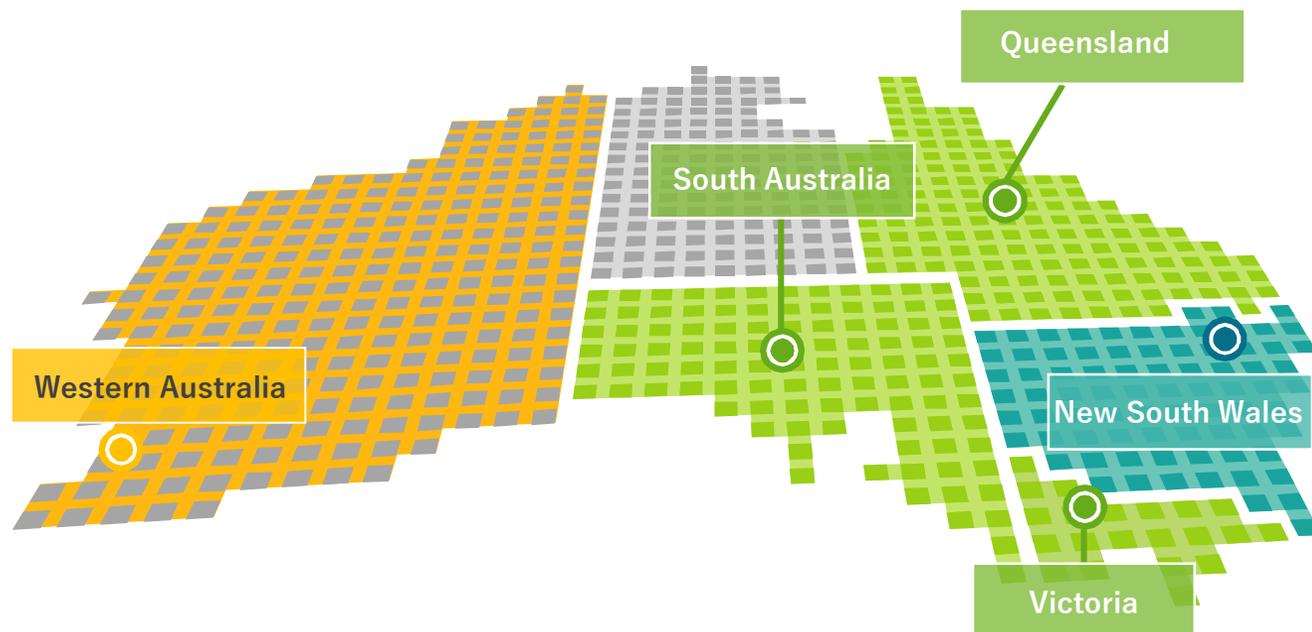
25/12期2Q

■ 保有区画 ■ 契約済未取得区画(オプション)

※1.合計保有区画数÷2024年販売戸数実績

※2.合計保有区画数÷2025年販売戸数予想

## No.1ビルダーとして全豪で戸建住宅事業を展開



2024年12月期販売戸数

**3,287** 戸

※上記に含まれないMetricon社の販売実績4,178戸を加えると

**全豪 1 位相当**



**Henley Properties**  
(VIC/QLD/NSW/SA)



**Wisdom Homes** (NSW)



**Scott Park Group** (WA)



**Metricon Group**  
(VIC/QLD/NSW/SA)

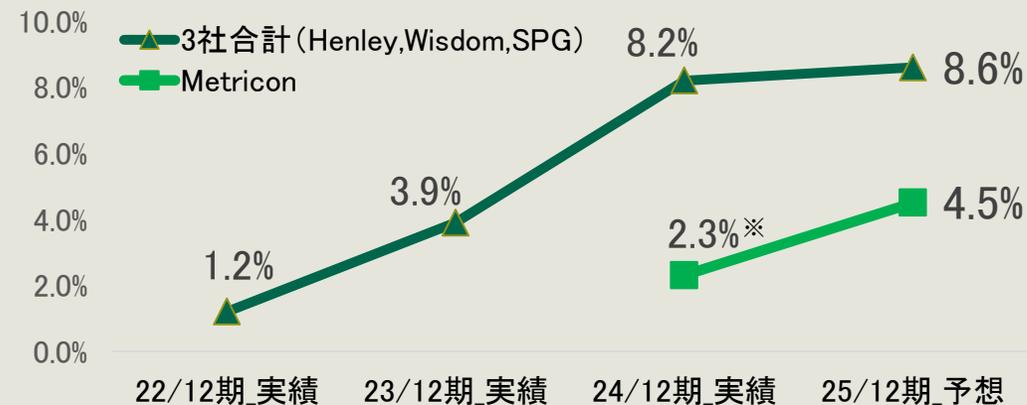
# 豪州住宅事業 — 今後の取り組み —

- 全豪最大のホームビルダーのスケールメリットを活かし、さらなる成長および収益改善に取り組む

## 事業環境

- 政策金利の4.10%から3.85%への引下げ
- 顧客心理が徐々に改善し、トラフィックの改善に寄与
- 資材高騰や労働力不足、工期遅れが徐々に改善

## 経常利益率



※2024年7月から12月の6ヶ月間

## 利益改善に向けた取り組み

1

Metricon社買収後の事業運営体制の強化、商品ラインナップを拡充

2

資材の共同購買、技術・部材の開発などグループシナジー創出に注力

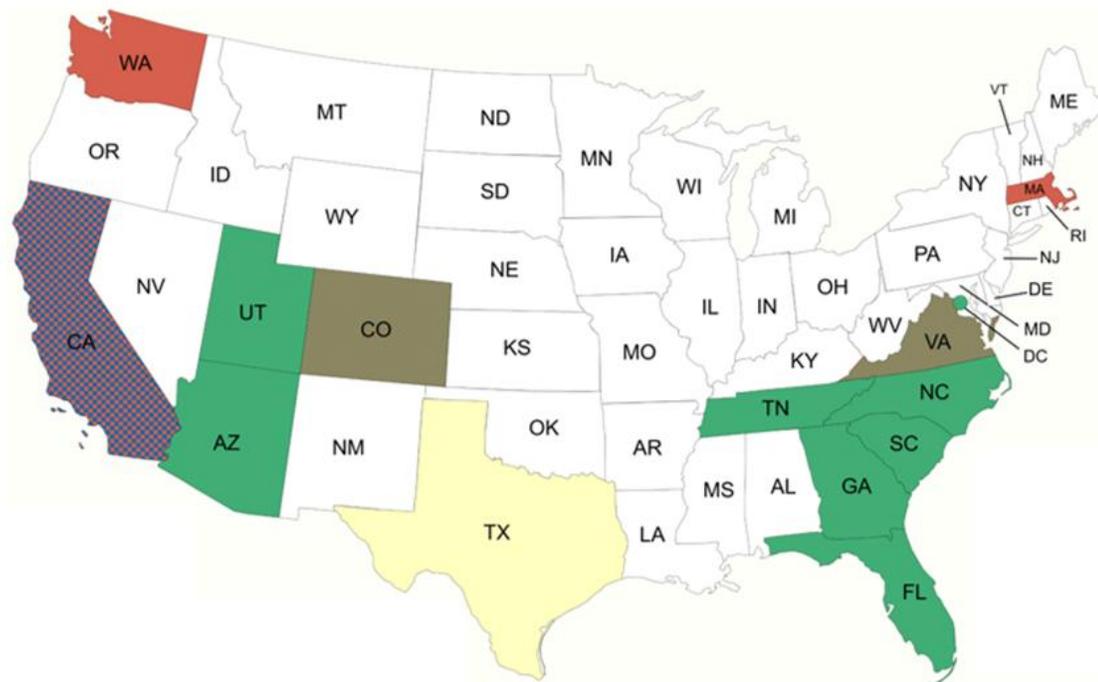
3

BTR (Build to Rent) 集合住宅、ランドスケープなどの事業多角化



# 米国不動産開発事業

## 収益不動産開発事業を中心に展開



### 内訳

- Crescent
- SFAMF
- Crescent, SFAMF
- JPI, SFAMF
- Crescent, JPI, SFAMF



6階建ての木造オフィスビル(テキサス州ダラス)

2024年度集合住宅着工戸数

# 5,344戸

(全米4位相当)

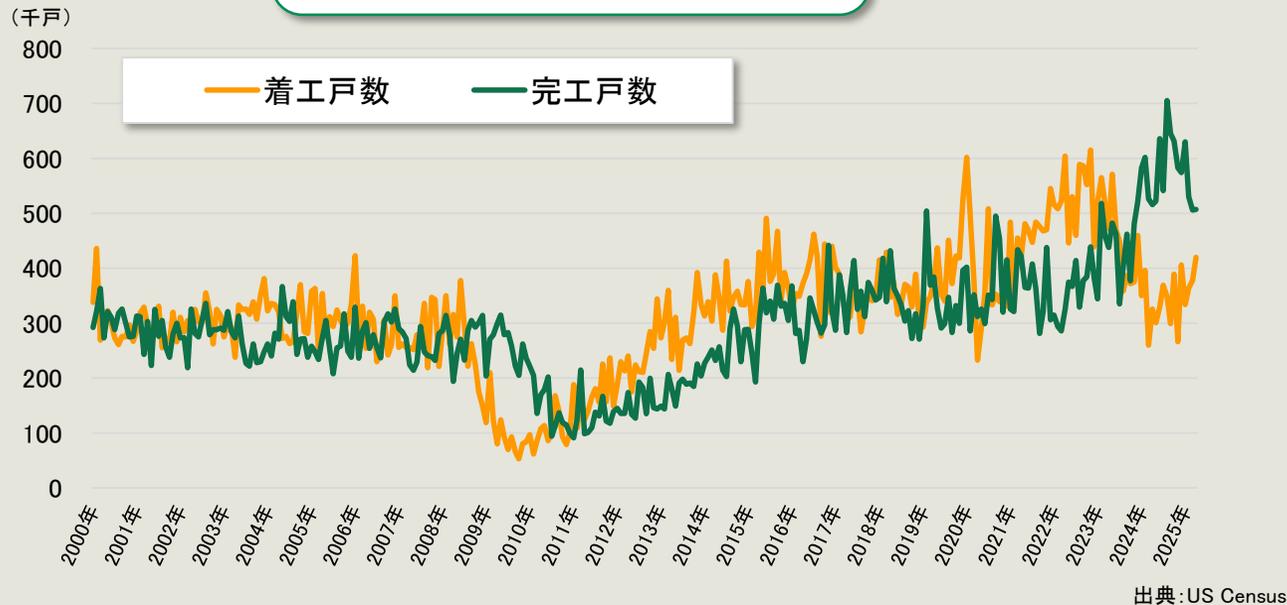
# 米国不動産開発事業 — 今後の取り組み —

- リーシングは堅調に推移しているものの、金利の高止まりにより足元の物件売却は減速
- 当面はリスクを意識した事業運営を行いながら、安定的な収益基盤の確立に向けた取り組みを進める

## 事業環境

- 金利の高止まりを背景に不動産市場は依然として厳しい
- 集合住宅の供給は2025年から徐々に減少に転じる見通し

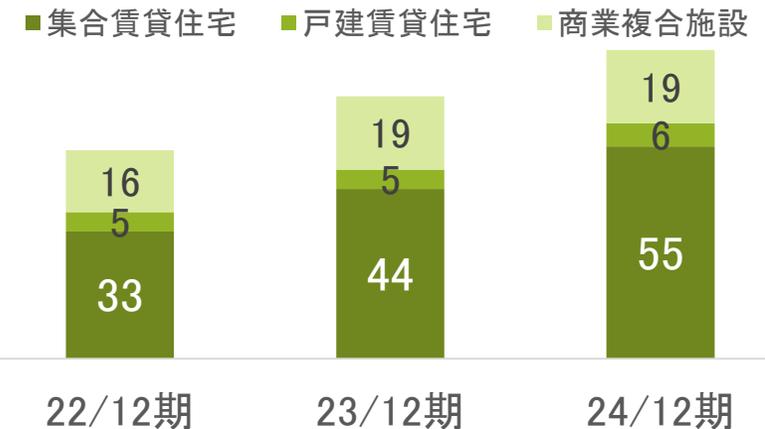
米国集合住宅 着工・完工戸数



## 今後の取り組み

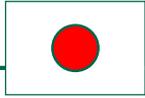
- フィー収入などを含む安定的な収益体制を構築
- バランスシートを意識した事業構造に転換
- 需要が見込まれる「マスティンバー案件」を組成

米国不動産事業におけるプロジェクト数



# 不動産開発事業

- 中大規模木造建築を国内外で推進し、今後も物件数およびエリアを拡大していく



学校・ホテル・賃貸住宅などを木造化

愛知県立春日井高等学校1号棟校舎



東京農業大学 青雲寮



社宅木造混構造6階建



既存オフィスビルの木造の増改築など

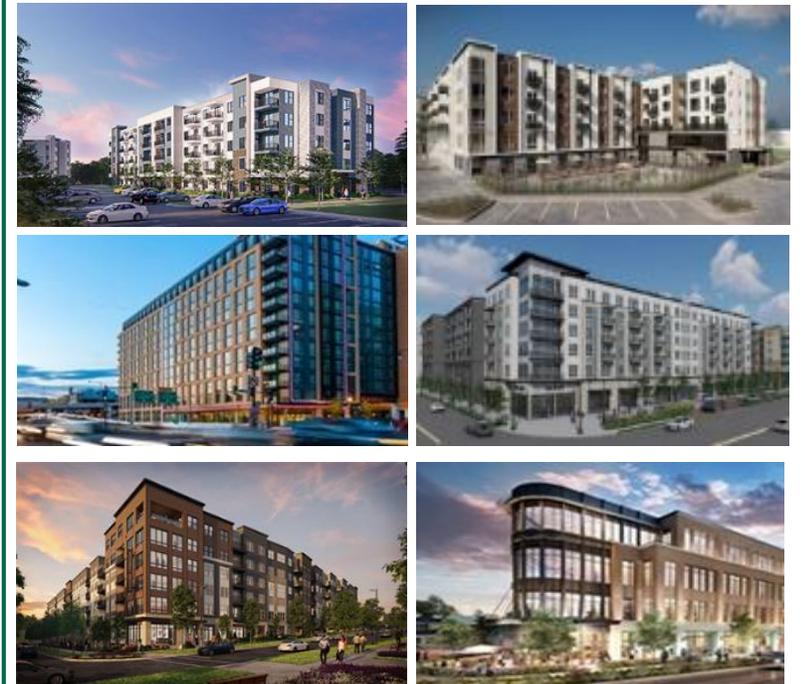
Paradise プロジェクト



Golden Lane プロジェクト



中大規模木造賃貸住宅などを推進



2024年度事業化済プロジェクト数は80

## 国内住宅事業

## 戸建注文住宅



- 1974年に木造注文住宅事業に参入
- 木に関する知識や経験を生かし、CADによる設計、部材のプレカットの導入などを先駆的に実施
- 木質梁勝ちラーメン構造の独自のBF構法を採用した住宅を中心に建築
- ZEH仕様の住宅の普及を推進

## 住生活関連

## 分譲住宅(まちづくり)



注文住宅事業や緑化事業で蓄積した技術をもとに、良質な戸建分譲住宅を提供

## リフォーム



住宅事業で培った技術を活かして、お客様の住まいの資産価値を保ち、高めるリフォームを实践

## 賃貸住宅



技術力を活かしたオリジナル構法や入居者目線の仕様など、木を知り尽くした当社ならではの魅力ある賃貸住宅を提供

## 緑化



生物多様性に配慮し、「一般住宅」から「都市空間」「まちづくり」にいたるまで、あらゆる“緑”についての事業を展開

# 国内住宅事業 注文住宅 — 今後の取り組み —

- 当社の強みである「デザイン力」及び「商品力」を活かした差別化戦略が奏功し、引き続き単体住宅事業の収益性は改善

## 事業環境

- 4号特例縮小を見据えた駆け込み需要などの影響で、2024年度の新設住宅着工戸数は前年より増加
- 人口減少により国内住宅市場は縮小する見通し



## 収益改善に向けた取り組み

- 幅広い価格帯商品に加え、プライムウッド、オリジナルキッチン「Germoglio」などで差別化戦略を展開

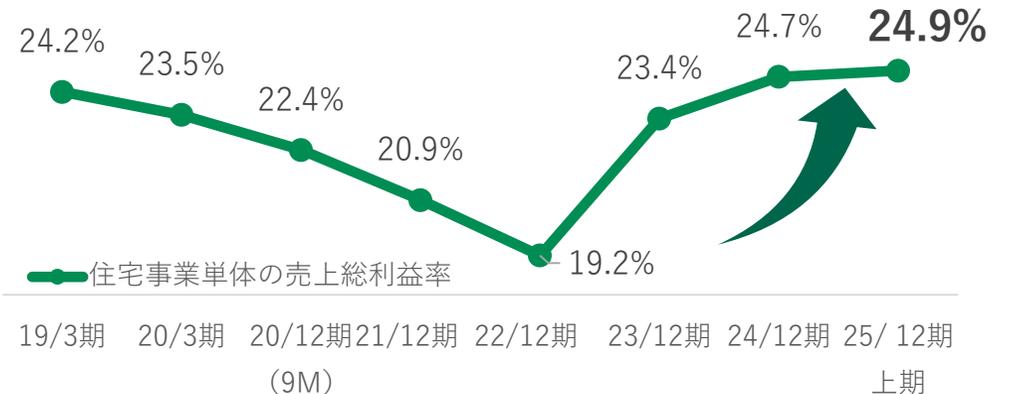
セミオーダー商品  
FS受注率: 31%  
※25/12期 上期

平屋  
受注率: 46%  
※25/12期 上期

邸宅設計  
プロジェクト

(低) 価格帯 (高)

## 住宅事業単体の売上総利益率



# 国内住宅事業 賃貸住宅 — 今後の取り組み —

## ● LeTech社の子会社化によりランドセット事業※を強化し、賃貸住宅事業の拡大を目指す

※ランドセット事業は、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。

### ■ LeTech社の子会社化

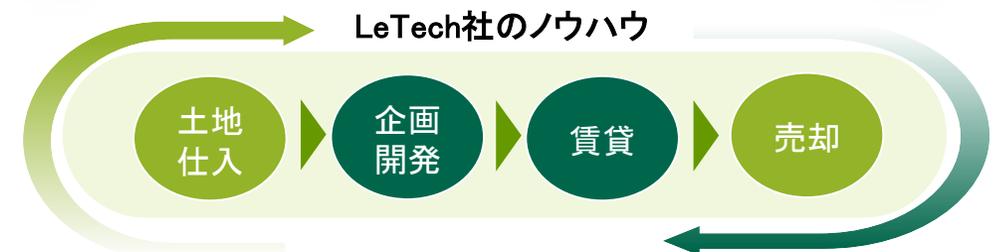
#### 背景

- 持ち家のアフォーダビリティの低下や世帯数の増加に伴い、賃貸住宅は安定した需要が見込まれる
- RC造・鉄骨造に比べ、建設コストが安定している木造建築が注目

#### 目的

- LeTech社のノウハウを活かし、ランドセット事業を拡大
- RC造に加え、当社の木造物件も開発することで、事業エリアと規模を拡大
- 既存の分譲住宅事業などへのシナジー効果も期待

### ■ 業績目標(販売戸数)



# 木材建材事業

## 流通事業



- 欧州諸国、アメリカ、東南アジア、中国、南米(チリ)、ニュージーランド等から、木材を中心に輸入
- 当社製造拠点の商品を各国に販売する機能も有している

## 製造事業



- 主に木質系のボードを中心に木質部材の開発から製造・販売を行っている
- その他、建材、キャビネット、合板・パーティクルボード、家具、床材といった各種建材商品を製造
- 国内外に拠点をもち、6か国、14社※で展開  
(2025年6月時点)

## ソリューションビジネス

 <p>ワンクリック エルシーエー</p> <p><b>One Click LCA</b></p> <p>建てる時のCO<sub>2</sub>排出量を見える化 建設業界の脱炭素を目指す</p>	 <p>ホームエクスプレス構造設計</p> <p>ビルダー・プレカット工場向け <b>構造設計支援サービス</b></p> <p>設計業務を合理化・効率化するDX時代の 革新的「AI構造設計プラットフォーム」</p>
 <p>JUCORE 見積</p> <p>ジュコア みつもり</p> <p><b>JUCORE 見積</b></p> <p>見積業務の合理化と案件管理で 建材流通事業者の業務変革を推進</p>	 <p>HOME ECO LOGISTICS</p> <p>JUCORE 物流</p> <p>ホームエコ・ロジスティクス <b>JUCORE 物流</b></p> <p>住宅資材の新物流システムと「JUCORE」によるDX化で、持続可能な現場配送と建築現場の生産性を向上</p>

- 経営課題を解決するソリューションを提供
- 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・サービスを創出する

# 木材建材事業 — 今後の取り組み 海外初木材コンビナート事業を展開 —

- 北米大手の製材工場を子会社化。木材の安定供給と、「ウッドサイクル」の米国での実現を目指す

## ■ Teal Jones Plain Dealing工場を子会社化

### 背景

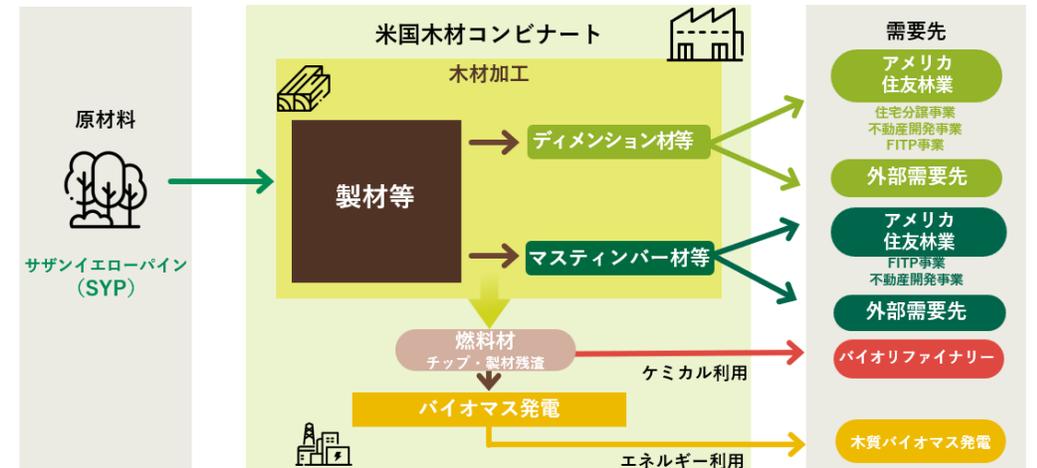
- 製材原材料のサザンイエローパインは同地域に幅広く分布し、蓄積量は今後も増加する見込
- 本工場周辺は住宅事業を積極的に展開するエリアの1つ
- 米国産木材製材品のコスト競争力の向上への期待

### 目的

- 外的要因に影響されにくい安定した原材料を確保
- 木材コンビナートを展開し、「ウッドサイクル」を米国でも実現
- 当社の米国既存事業とのシナジー追求

## ■ 事業計画概要

- 約14,000戸分/年のディメンション材などを生産
- CLT、LVLなどのマスティンバーの製造も見据える
- 木材のカスケード利用による木材価値の最大化を図る



---

# 1 住友林業グループの概要

---

## 2 Mission TREEING 2030

---

## 3 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

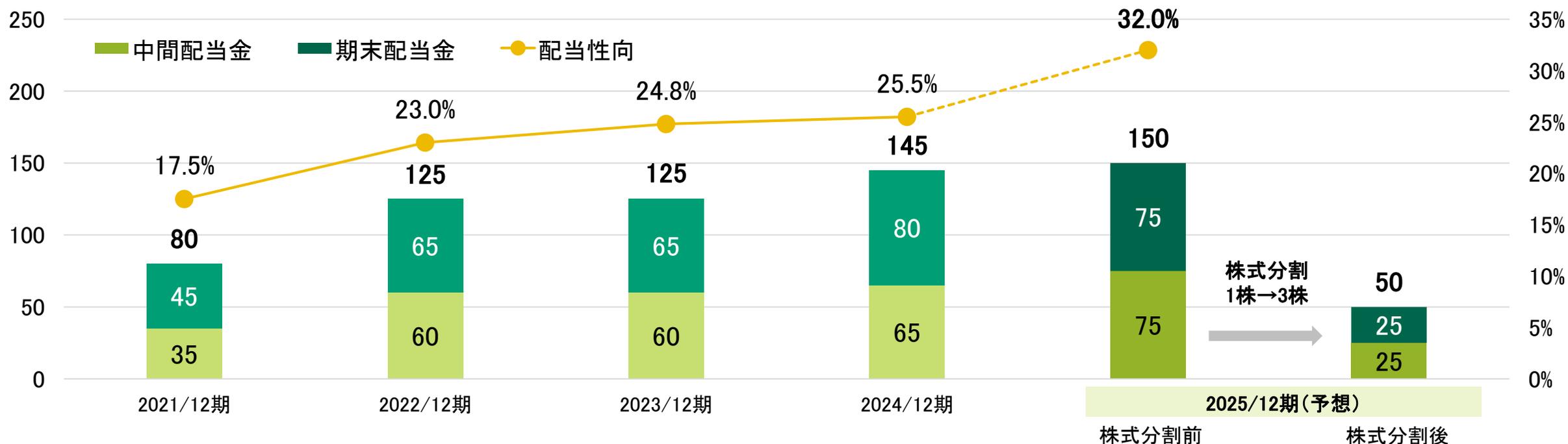
---

## 4 株主還元について

---

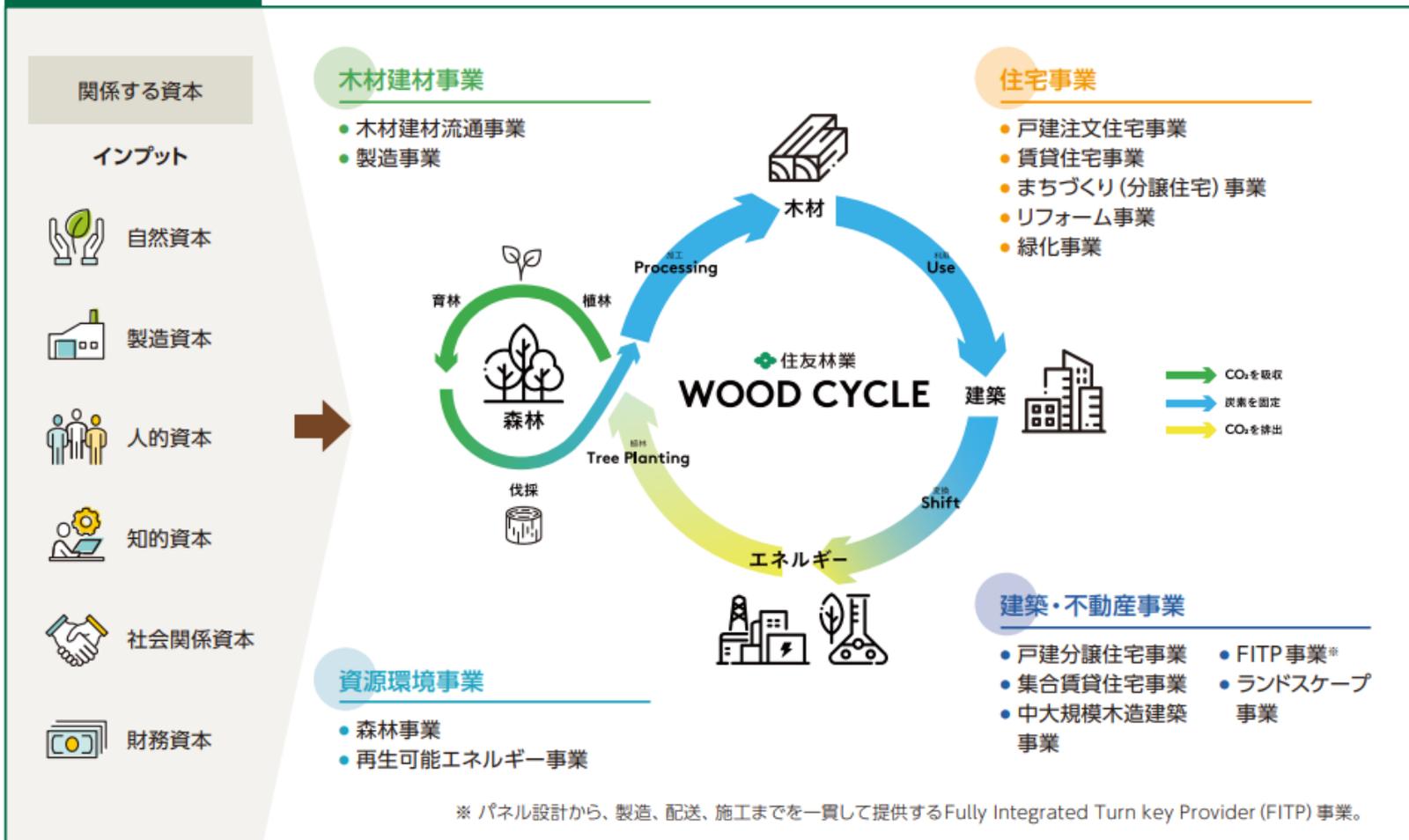
## 株主還元

- 中期経営計画(2025年～2027年)における株主還元の方針は、**配当性向を30%以上**とし、利益水準に応じた還元を行うとともに、安定的な配当を実施する観点から、1株当たり年間配当金の**下限を150円\***と改定。
- 今期業績予想の下方修正に伴い、年間配当予想を1株あたり**150円\***とする。  
これにより配当性向は32.0%となり、前年実績に対しては**5円\***の増配。\* 株式分割前換算
- なお当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に、2025年6月30日を基準日、7月1日を効力発生日として、**普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施**。**株式分割考慮後の1株あたり年間配当予想は50円とする**。



# 最後に — 住友林業のサステナビリティ経営 —

## 価値創造プロセス



### 住友林業グループの ステークホルダー

- 株主・投資家
- 社員・その家族
- お客様
- 国際社会・地域社会
- 地球環境
- 政府・監督官庁
- 業界・同業他社
- 取引先
- 学生
- NPO / NGO

ステークホルダー  
エンゲージメント

### 創出される価値 アウトカム

地球環境への価値



人と社会への価値



市場経済への価値

# Appendix 2021年1月4日株価に対する騰落率

期間：2021年1月4日 - 2025年11月5日



# Appendix IR関連資料のご案内



## IRサイト

<https://sfc.jp/information/ir/>



## 決算関連資料

<https://sfc.jp/information/ir/library/statements/>



## 統合報告書

<https://sfc.jp/information/ir/library/annual/>



## 長期ビジョン「Mission TREEING 2030」

<https://sfc.jp/information/vision/>



## 免責事項

- 本資料に記載した業績予想、見通し及び事業計画等は、資料作成時点において、入手可能な情報に基づく当社グループによる仮定及び判断に基づくものであり、その正確性および完全性を保証し、また約束するものではありません。
- 業績予想、見通し及び事業計画等は、今後変更することがあります。
- 本資料は、出資及びその他いかなる金融商品についての取得等を勧誘するものではありません。
- 本資料で提供している情報に関しては、その正確性・確実性・信頼性及び完全性等を保証するものではなく、当社およびその他の関係者は一切の責任を負いません。また、予告なしにその内容が変更又は廃止される可能性がありますので、予めご了承ください。

【お問い合わせ】  
住友林業株式会社  
コーポレート・コミュニケーション部  
IRグループメールアドレス [icom@sfc.co.jp](mailto:icom@sfc.co.jp)

