

木と生きる幸福



住友林業株式会社（証券コード 1911）

個人投資家の皆様へ 会社説明会

2026年9月14日



✓ 住友林業の「事業基盤」「成長性」「株主還元」を3つの視点でご説明します

Point 01

「木」を軸とした独自の事業基盤

Point 02

米国・豪州を中心とするグローバルな成長基盤

Point 03

事業成長と安定的な株主還元の両立

1. 住友林業グループの概要

1894年 『大造林計画』



木材の過剰伐採と煙害で荒れ果てた別子の山々を
大規模な植林で復旧する計画を樹立

現在

植えて、育てて、活用し、また植える
－ 保続林業を基本理念に

✓ 木材資源の価値最大化を目指してグローバルに展開



1894 「大造林計画」着手



木材建材製造事業

1970 KTI(インドネシア)

1984 NPIL(ニュージーランド)



海外住宅・不動産開発事業

2003 米国 分譲住宅事業

2008 豪州 注文住宅事業



2011 バイオマス発電事業



海外住宅・不動産開発事業

2022 英国 不動産開発事業

1691
別子銅山の開坑

「銅山備林」経営開始が当社の源流

1900

2000

2010

2020



1956 木材輸入業務



1975 木造注文住宅事業



2007 高齢者介護事業



海外住宅・不動産開発事業

2017 米国 不動産開発事業

木材建材事業

流通



製造



ソリューションビジネス



- 木材・建材の取扱高**国内No.1**
- **流通から製造、販売までグローバル**に事業を展開

海外住宅事業

戸建分譲住宅



FITP



- **米国・豪州**を中心に戸建住宅事業を展開
- 複数のM&Aを経て拡大、**全米6位相当、全豪1位**に

不動産事業

不動産開発



中大規模木造建築



- **国内外**において**集合住宅**の建築・販売
- 賃貸管理、商業複合施設等の開発も展開

住宅事業

注文住宅

賃貸住宅

緑化

分譲住宅（まちづくり）

リフォーム



- **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



再生可能エネルギー



- **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



- 多様なライフステージに安心して豊かな暮らしを提供

売上高
2兆2,676億円

経常利益
1,749億円

当期純利益
1,067億円

ROE
11.1%

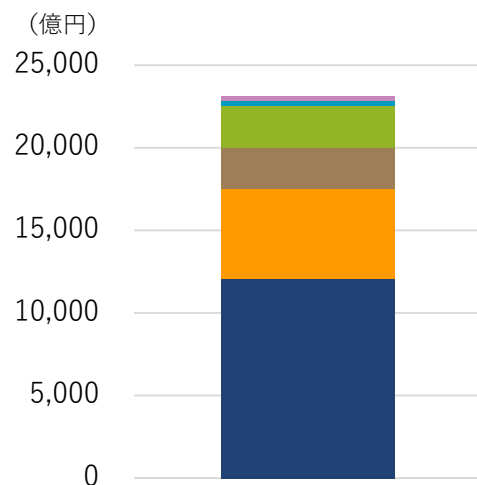
自己資本比率
39.0%

事業別の売上高・経常利益

✓ 海外住宅事業が売上高では全体の約5割、経常利益では全体の約8割を占める

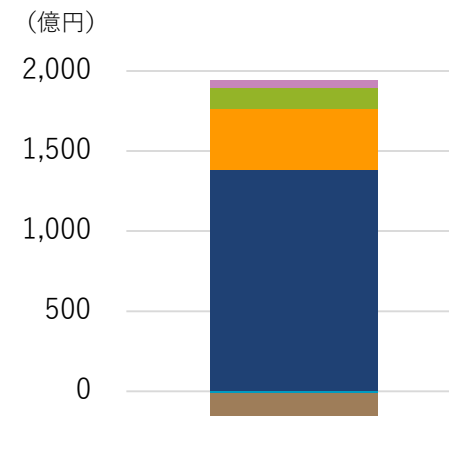
売上高

海外住宅 12,059億円	住宅(国内住宅) 5,423億円
不動産 2,541億円	木材建材 2,530億円
資源環境 268億円	その他 281億円



経常利益

海外住宅 1,380億円	住宅(国内住宅) 385億円
不動産 △138億円	木材建材 128億円
資源環境 △14億円	その他 50億円



※事業別の売上高・経常利益においてグループ間取引などの調整額（売上高△425億円、経常利益△42億円）は除く

創業

1691年

事業展開

11か国

関係会社

日本57社 海外700社

従業員数(連結)

27,613名

海外戸建住宅販売戸数

全米[※]6位相当

※Tri Pointe社買収後

全豪1位相当

国内戸建住宅受注金額

前期比[※]15ヶ月連続増加

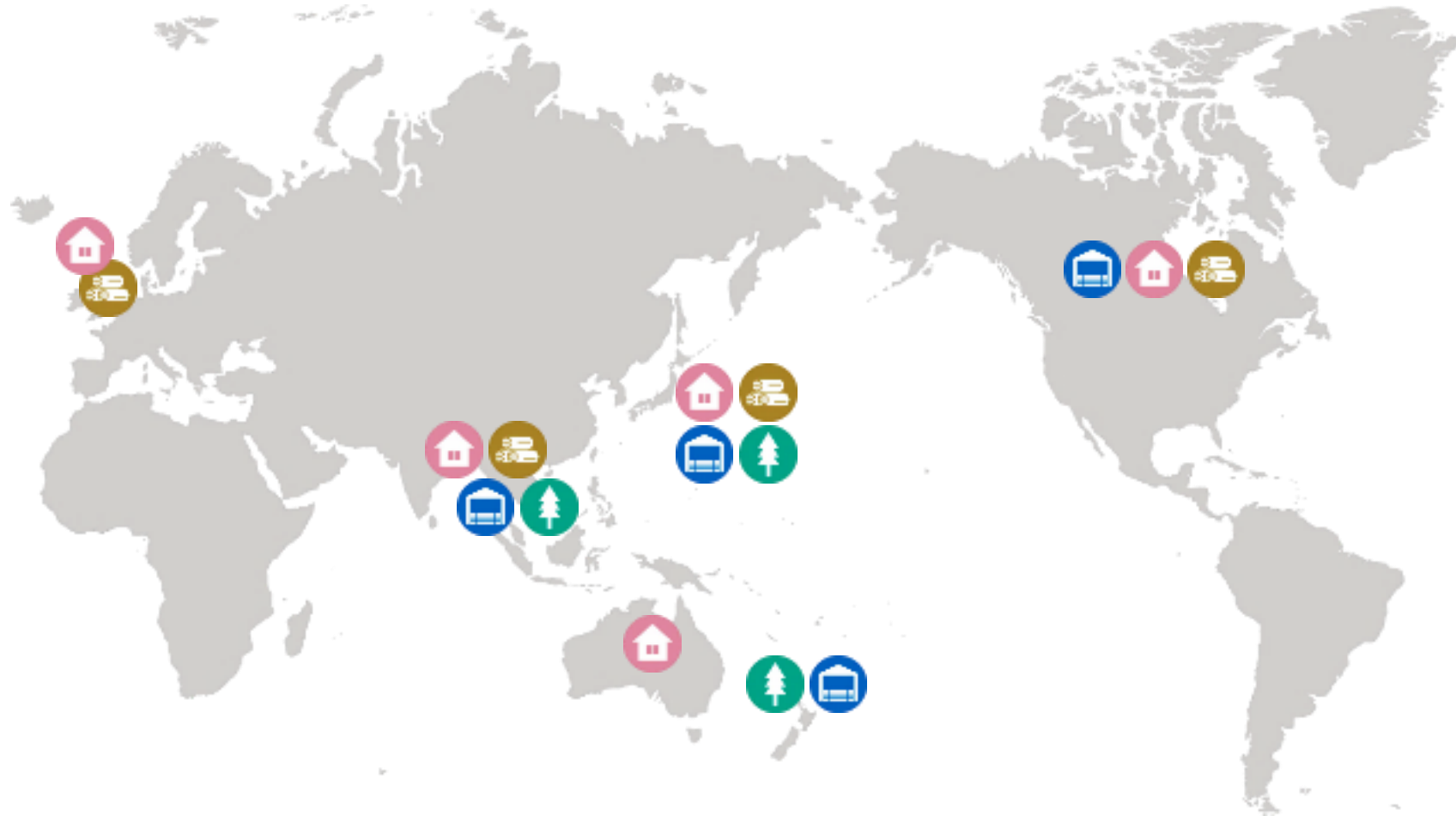
※2026年8月末時点

木材・建材の取扱高

国内 No. 1

国内外で保有・管理する
森林保有・管理面積

37.4万ha



世界11か国で事業を展開

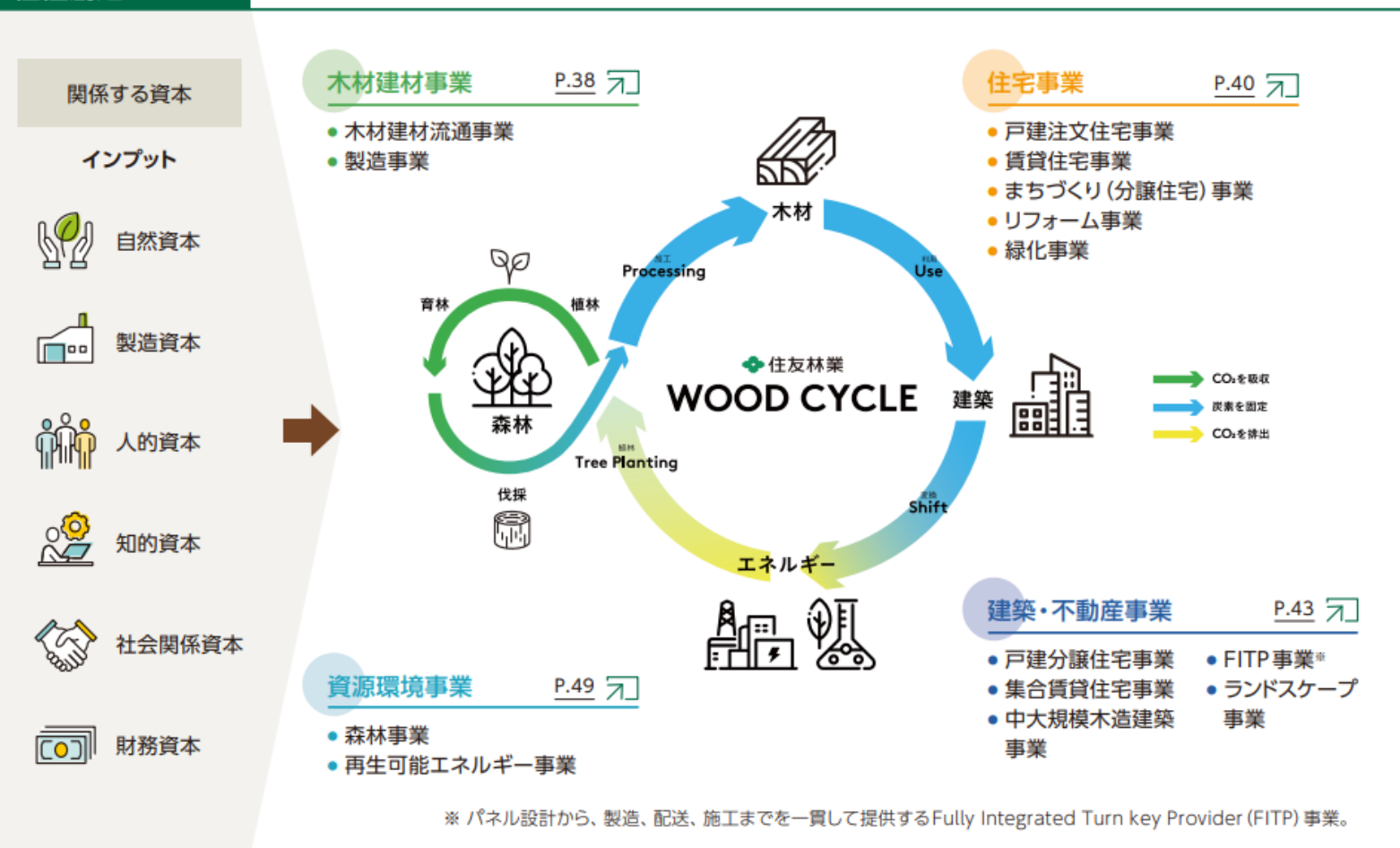
🌿 資源環境事業

🏭 製造事業

🪵 木材建材事業

🏠 住宅・不動産事業

価値創造プロセス P.36



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 P.70

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

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。これまでも強みとしてきた「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。



×



×



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

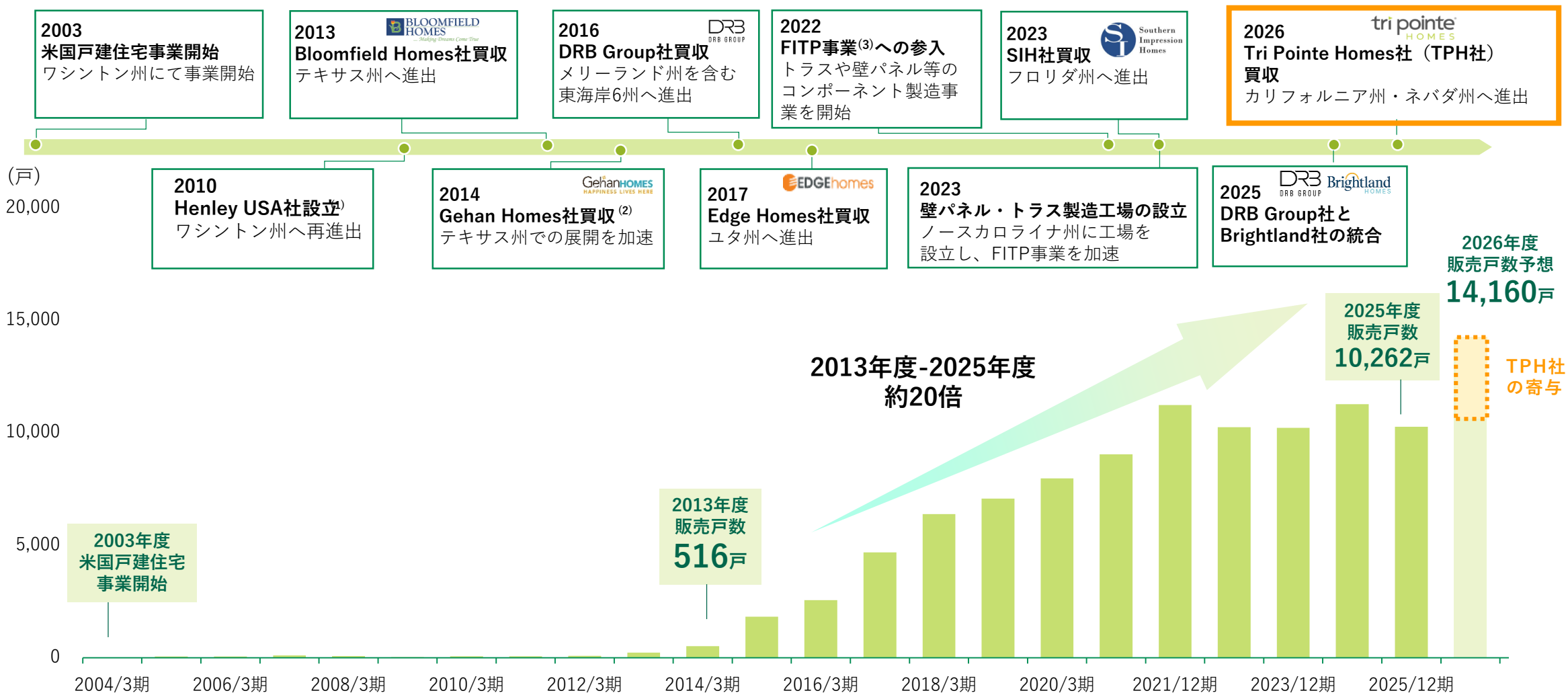
100万m³

年間住宅供給戸数

65,000戸

2. 足元の事業環境と 今後の取り組み

✓ リーマンショック以降、複数のM&Aにより拡大を果たし、その後、オーガニック成長により販売戸数を着実に伸長

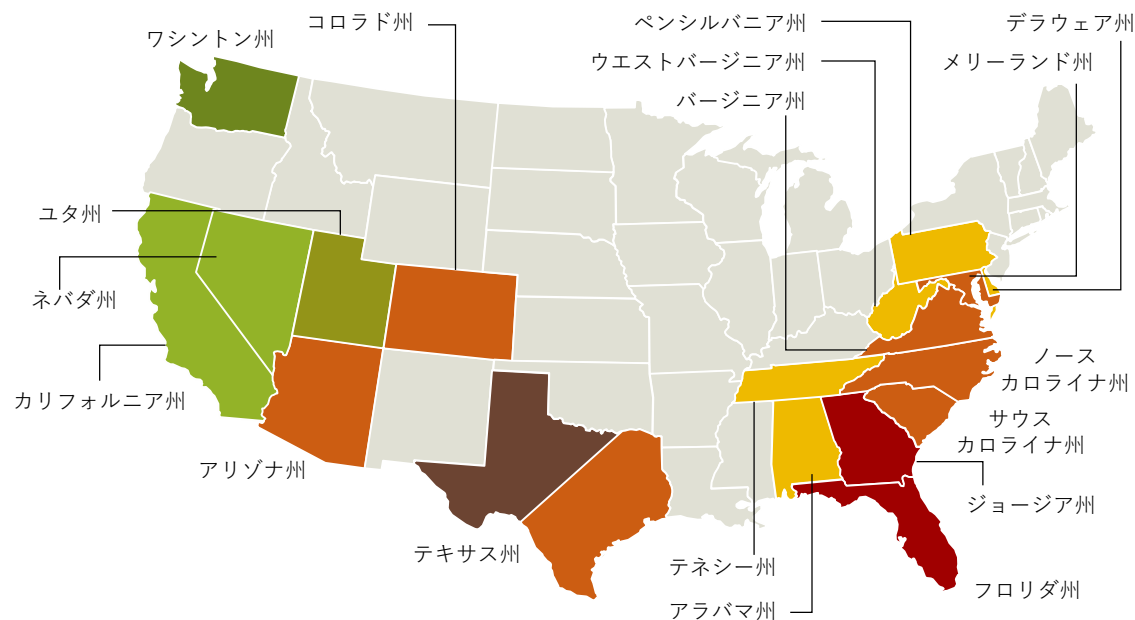


(注1) 2015年にMainVue Homes社に商号変更

(注2) Brightland Homes社に商号変更の後、2025年3月にDRB Group社傘下に再編

(注3) FITP事業：トラスや床・壁パネルなどの設計、製造、配送、施工までを一貫して提供する「Fully Integrated Turn-key Provider」事業の略。以降同様

✓ 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社、Tri Pointe Homes社
- Edge Homes社、Tri Pointe Homes社
- Bloomfield Homes社、Tri Pointe Homes社
- DRB Group社
- Tri Pointe Homes社
- DRB Group社、Tri Pointe Homes社
- DRB Group社、Tri Pointe Homes社、SIH社

TPH社買収後 予想販売戸数

14,160戸

※2026年12月期 販売戸数予想

18 州で展開想定

全米6位 相当のビルダーグループ

※BUILDER「2026 The Top 100」に基づく米国戸建住宅引渡戸数ランキング（2025年度）を参照



tri pointe
HOMES



MAINVUE
HOMES



EDGEhomes



BLOOMFIELD
HOMES



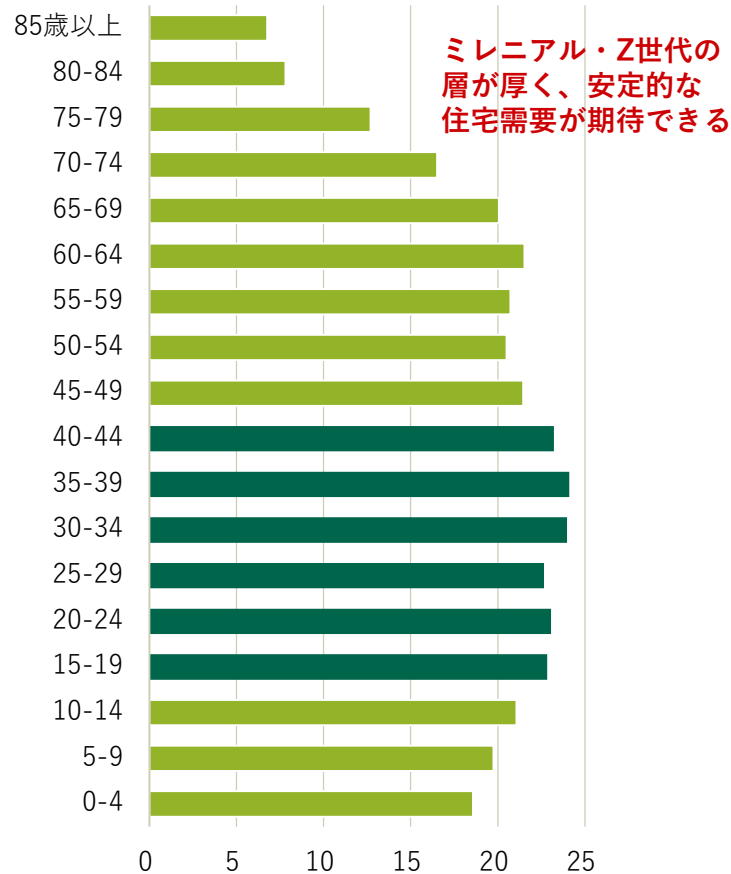
Southern
Impression
Homes



DRB
DRB GROUP

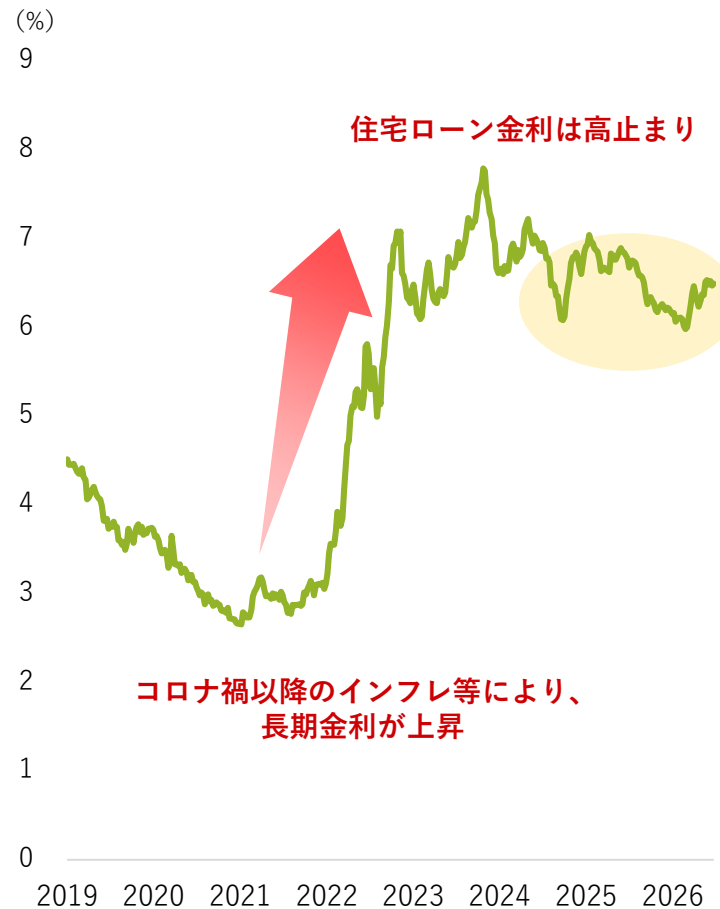
- ✓ 足元では住宅ローン金利・住宅価格の高止まりにより、住宅の取得しやすさは改善されず、住宅需要停滞が継続
- ✓ ミレニアル世代やZ世代といった住宅取得者層が厚く、構造的な住宅不足もあり、中長期的に底堅い住宅需要が見込まれる市場

■ 年齢別人口



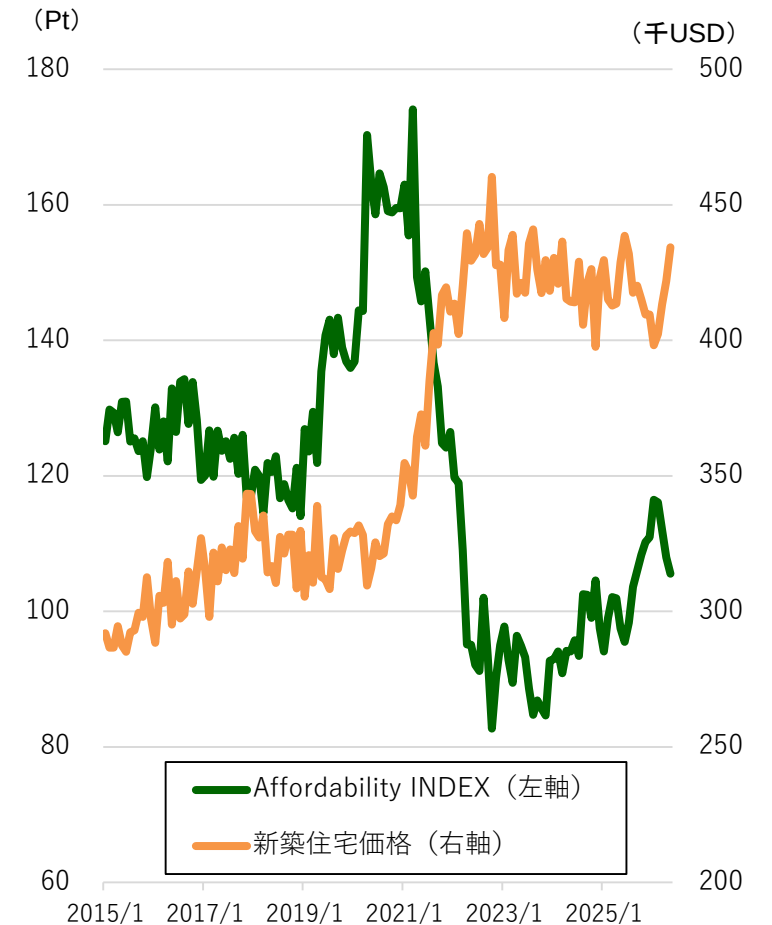
出典：United Nations Population Divisionを基に当社作成

■ 住宅ローン30年固定金利



出典：Freddie Macを基に当社作成（2026年6月時点）

■ 新築住宅販売価格と住宅購入のしやすさ



出典：NAR及びU.S. Census Bureauを基に当社作成（2026年4月時点）

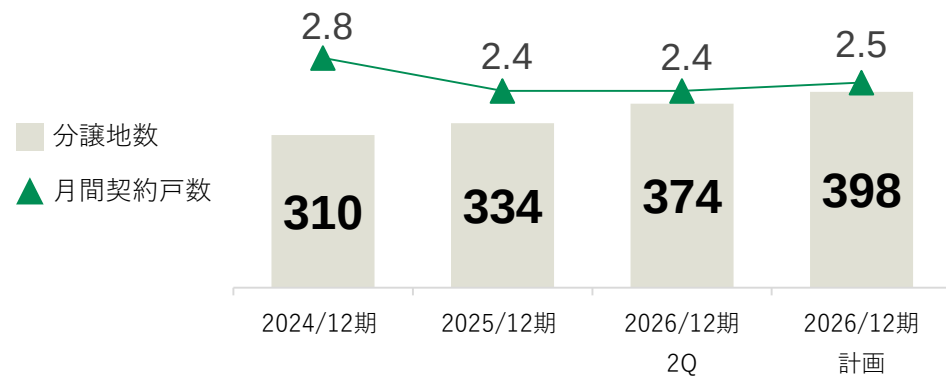
- ✓ 新規分譲地数の拡大と1分譲地当たりの月間契約数維持により、受注を加速していく
- ✓ 適切な在庫水準を維持しながら、棚卸資産回転率の改善を図る

■ 受注・販売拡大に向けて

- ・ インセンティブ等の販売施策の機動的な活用
- ・ 着工前販売を強化し、利益率を確保

➡ 月間契約戸数を維持しながら、受注・販売を加速

■ 分譲地数および月間契約戸数推移（TPH社を除く）



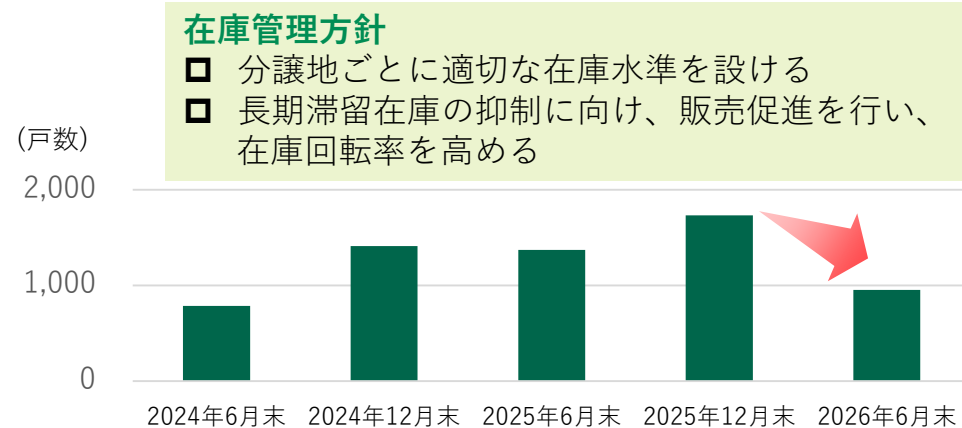
※分譲地数はそれぞれの期間における各月の平均値

■ 資本効率化

- ・ 土地の購入権（オプション）を活用した効率的な土地確保を推進
- ・ 着工コントロールなどにより適切な在庫水準を維持

➡ バランスシートを軽量化し、棚卸資産回転率を改善

■ 販売用住宅の完成在庫推移（TPH社を除く）



- ✓本買収により、既存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**
- ✓米国内でのグループ連携により、グループ全体でのシナジー効果を創出し、**2030年販売戸数23,000戸を目指す**

■ TPH社買収効果

- | | |
|---------------------|--------------|
| ①規模拡大 | ③バリューチェーンの強化 |
| ②新規エリア進出・
製品の多様化 | ④経営基盤の強化 |



全米展開を補完

当社が未進出であった
カリフォルニア州・ネバダ州に
進出し、サンベルト地域をカバー



顧客セグメントの多様化

当社既存ビルダーは一次～二次
取得者（販売価格40～50万ドル
台）を主なターゲットとする一方、
TPH社は高価格帯（同60万ドル
超）を展開

■ TPH社とのシナジー創出



創出されるシナジー効果

- TPH社へのFITP事業の展開
- 住宅モーゲージ事業の活用
- 分譲地の共同購買
- 建築資材の共同購買

2030年度販売戸数目標 **23,000戸**へ

✓パネル・トラスの設計・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

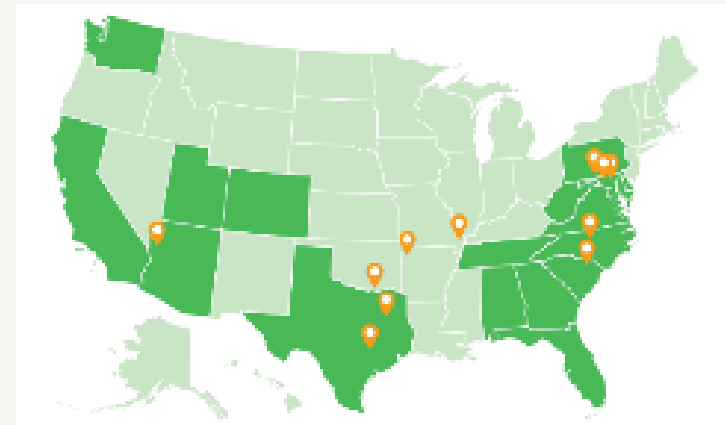
FITP事業の主な狙い



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**

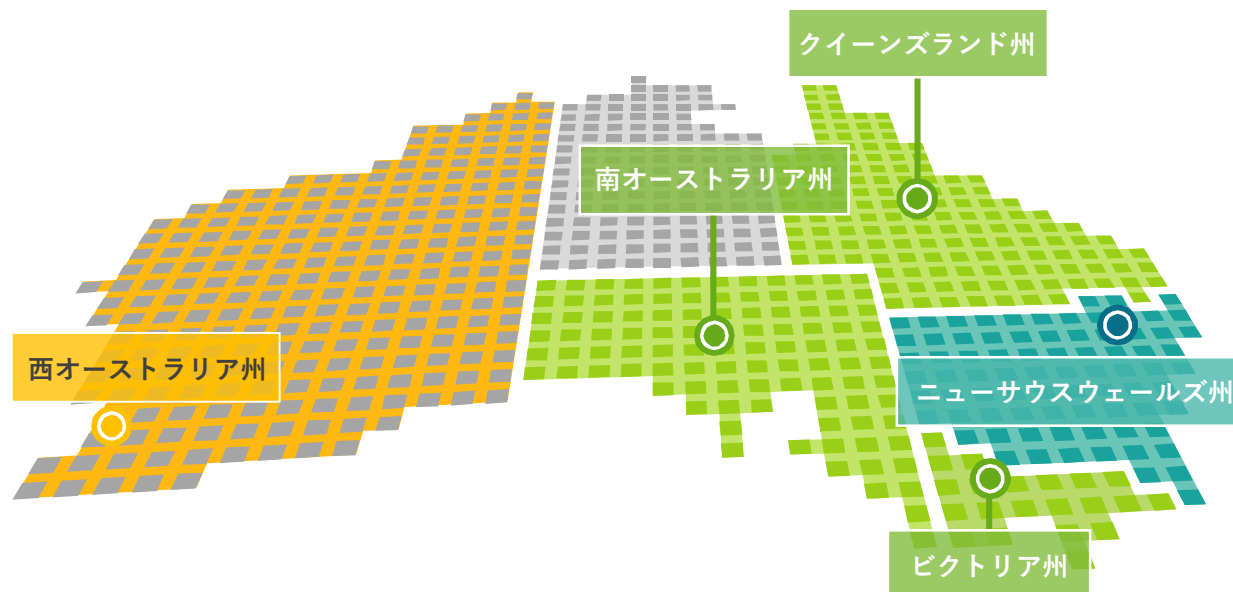
今後の取り組み

- 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



■ 当社戸建住宅事業および不動産開発事業展開エリア 📍 FITP製造拠点（2025年12月末時点で11工場）

✓ 豪州では戸建の注文住宅事業と分譲住宅事業を展開



2025年12月期販売戸数

7,404戸

全豪1位相当の
ビルダーグループ



Henley Properties
(VIC/QLD/NSW/SA)



Wisdom Homes (NSW)



Scott Park Group (WA)

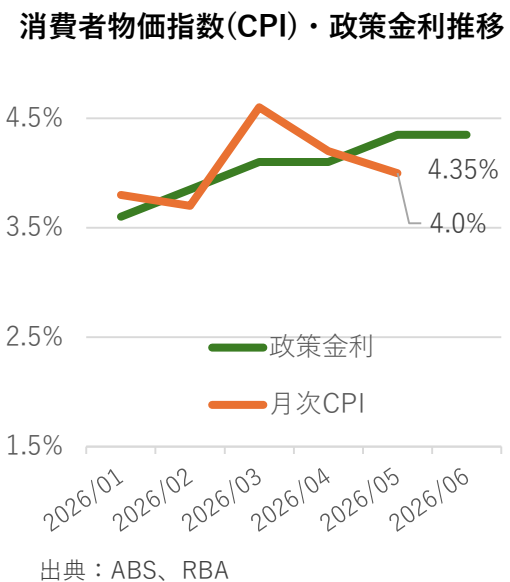
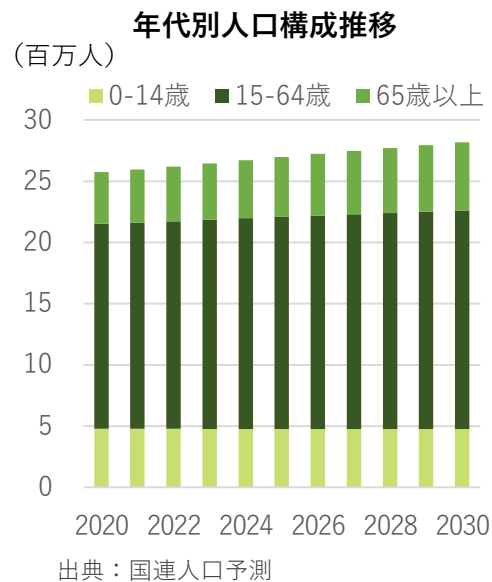


Metricon Group
(VIC/QLD/NSW/SA)

■ 豪州全体の足元の事業環境

- 2025年度に政策金利は4.35%から3.60%に引き下げ
- コロナ後の資材高騰、労働力不足、工期遅れは解消した一方、足元で戸建住宅価格は上昇
- 移民などの人口増加により住宅需要が拡大

➡ 今後も安定した需要が見込まれている



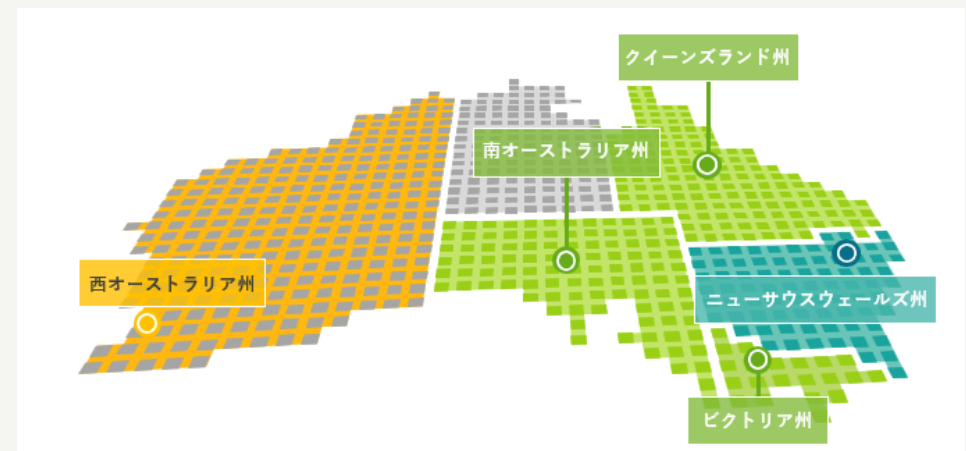
■ 展開エリアの市場環境

ビクトリア州
ニューサウスウェールズ州

住宅市場の冷え込みが継続。
ビクトリア州メトロ地区で顧客心理が低下
ニューサウスウェールズ州は宅地不足による住宅の取得しやすさの悪化と競合激化で**厳しい販売環境が続く**

クイーンズランド州
西オーストラリア州
南オーストラリア州

人口増加による**旺盛な住宅需要で市況は好調**
今後は利上げ、価格上昇に伴う住宅の取得しやすさの悪化、宅地不足、労務費上昇等が懸念材料



✓ 豪州トップシェアの規模を活かしたシナジー創出と国内住宅事業とのノウハウ連携により、販売拡大と収益力強化を両立

戦略1 豪州グループ4社のスケールシナジーを創出

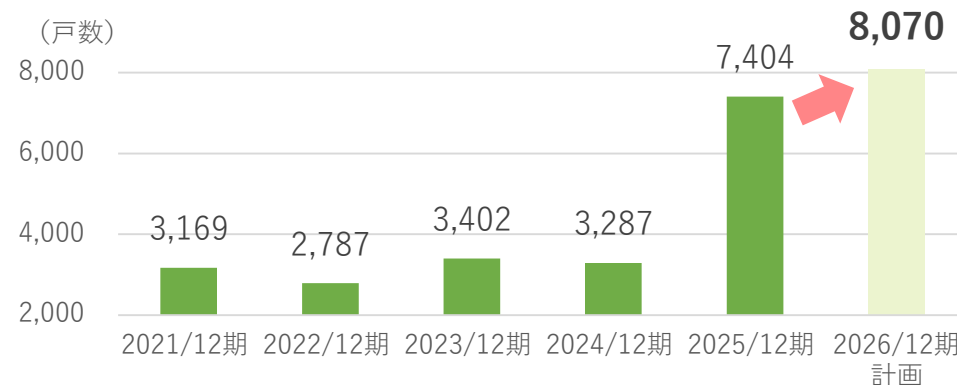
- 資材の共同購買によるコスト低減
- 商品仕様の共通化・部材の標準化
- バックオフィス業務のグループBPO会社への移管

戦略2 国内住宅事業との連携強化

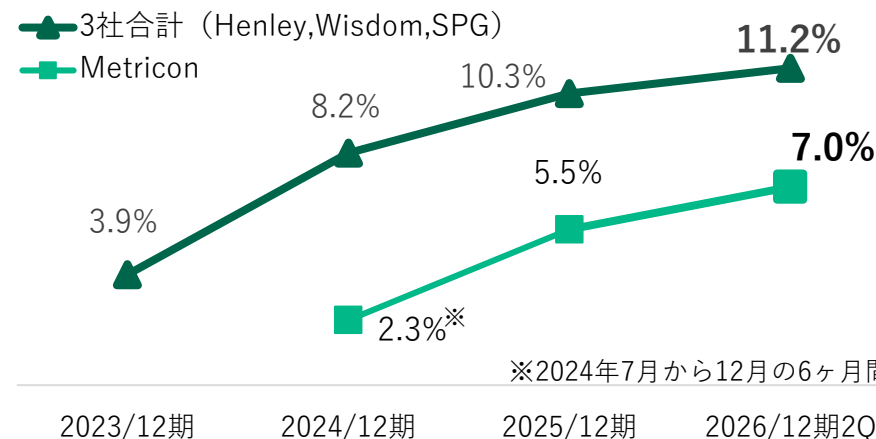
- 国内で培った営業手法・設計提案力の共有による成約率向上
- 施工管理ノウハウの共有による工期短縮・業務効率化

2030年に年間販売戸数10,000戸を目指す

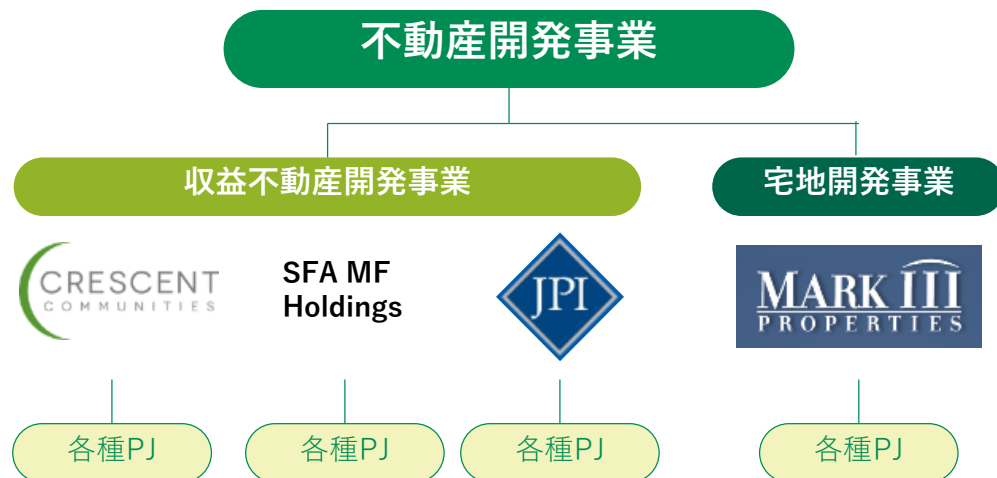
■ 販売戸数の推移



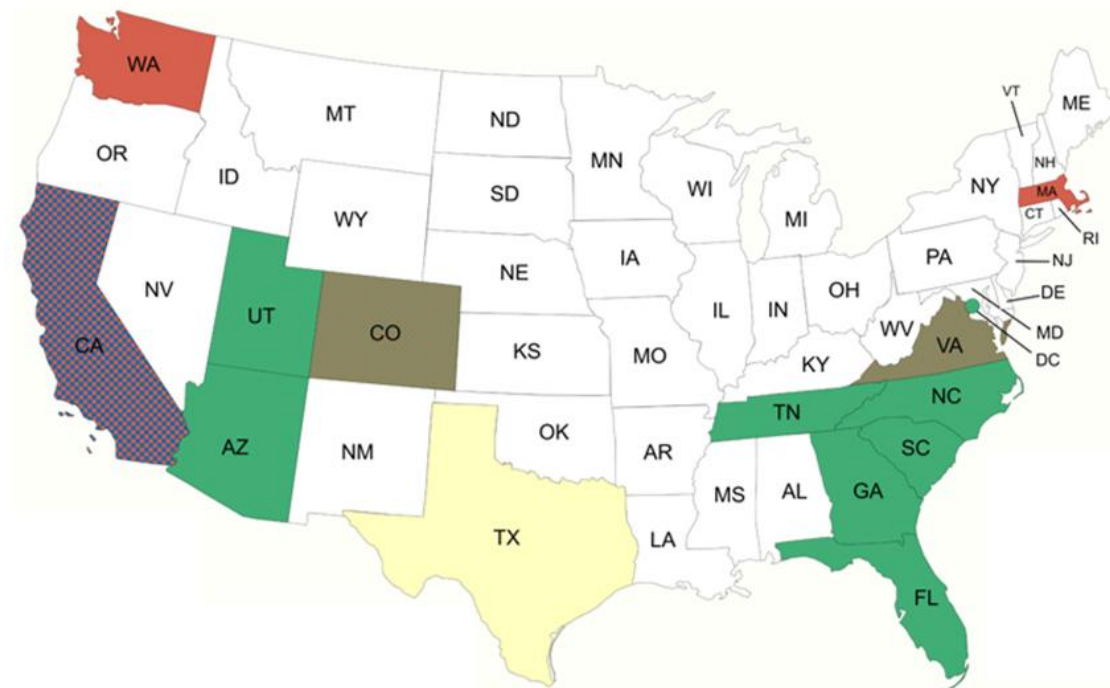
■ 経常利益率の推移



✓ 米国では収益不動産開発事業を中心に展開

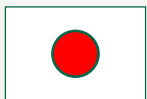


6階建ての木造オフィスビル（テキサス州ダラス）



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

✓ 中大規模木造建築を国内外で推進し、物件数およびエリアを拡大



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

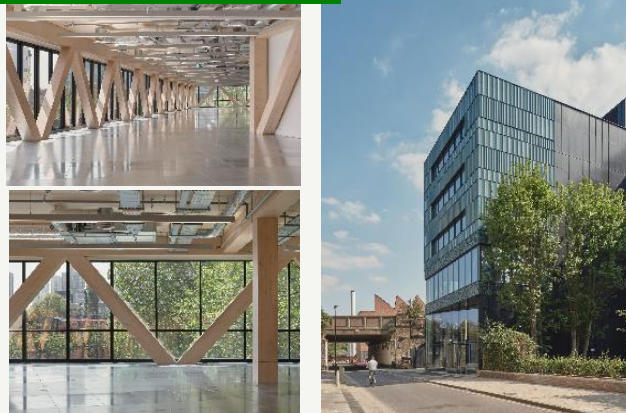


東京農業大学 青雲寮 社宅木造混構造6階建

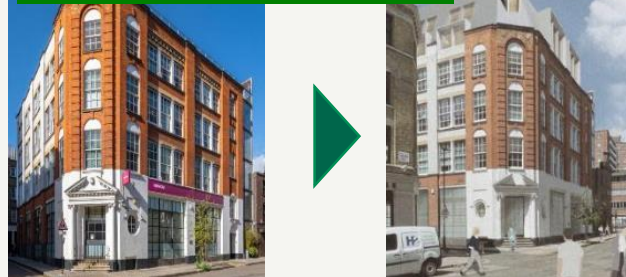


既存オフィスの木造の増改築など

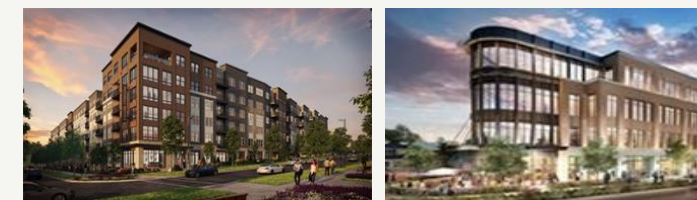
Paradise プロジェクト



Golden Lane プロジェクト



中大規模木造賃貸住宅などを推進



✓ 米国では物件売却だけでなく多様な収益源を確保し、国内ではグループ連携によるシナジー創出を目指す

米国

事業環境

- ・利上げ懸念、不動産利回りの高止まり
- ・好調な低金利時代に投資・建築した物件の供給拡大により、稼働率や賃料は伸び悩み

事業戦略

【Crescent】

新規プロジェクトの自社施工比率向上を計画し、建設収益/現場管理フィーを取り込む

【JPI】

開発・設計・施工の内製化、プロセスの標準化・合理化



賃貸用集合住宅
「NOVEL Lulah Hills」



Jefferson Porticoプロジェクト

日本

事業環境

- ・他国に比べ低金利水準ながら利上げ観測が強まる

事業戦略

グループ入りしたLeTech社を含めて、グループ全体で不動産価値を最大化させる開発を推進



- ✓ 木の魅力を最大限に活かした木造注文住宅としてのブランド力を持ち、当社独自のビッグフレーム構法を採用した住宅を中心に建築



2025年12月期 販売棟数

7,772 棟

2025年12月期 受注棟数

8,357 棟



✓ 成長余地のある住生活関連の事業基盤も強化

まちづくり（分譲住宅）



リフォーム



木造賃貸住宅



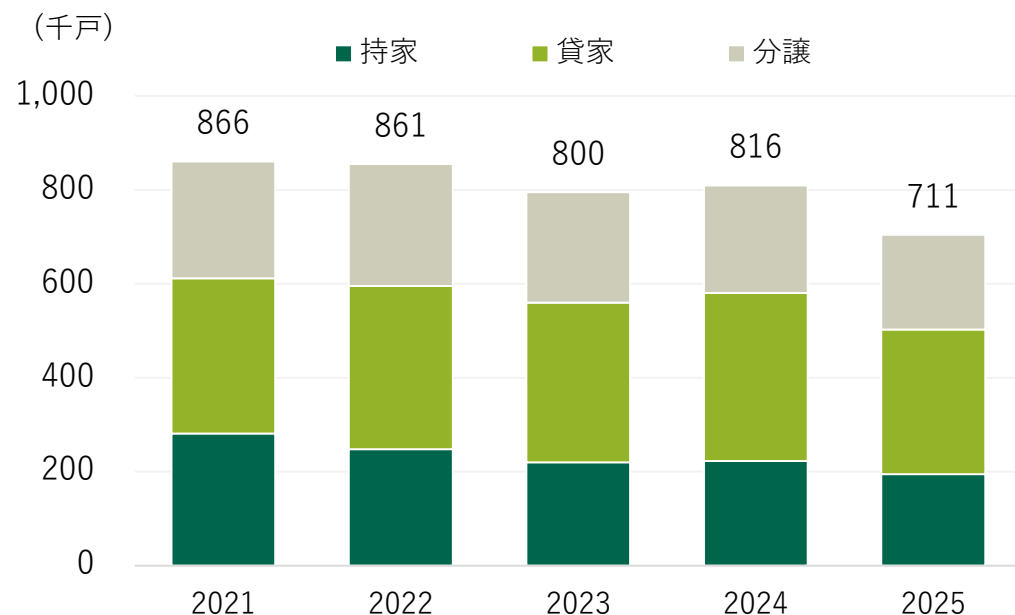
緑化



■日本国内の事業環境

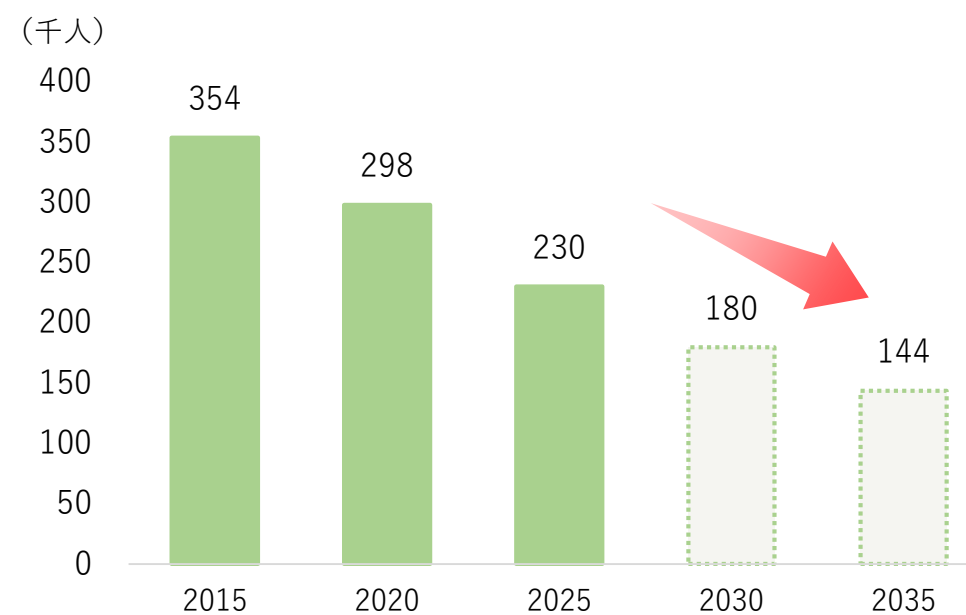
- ✓ 2025年度の新設住宅着工戸数は**71万戸まで減少**
- ✓ **金利上昇や資材・人件費の高止まり**が継続し、人手不足による工期長期化のリスクが高まる
- ✓ 住宅ストックや空き家の増加、相続対策ニーズの拡大を背景にリフォームや買取再販などの**ストックビジネス市場は引き続き成長**が期待される
- ✓ 株価上昇に伴う資産効果により、不動産市場の取引活性化、リフォーム需要の拡大が見込まれる

■新設住宅着工数の推移



出典：国土交通省

■大工の将来人数予測



出典：建設経済研究所建設経済レポートを基に当社作成

- ✓ 幅広い住宅需要を取り込む商品戦略が奏功し、受注金額は前期比で15ヶ月連続増加
 - ✓ 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とDX化などによる業務効率の改善
- 差別化戦略と生産性向上の両輪で、さらなる市場シェアの拡大を目指す

3,500万円未満
(完全規格 & セミオーダー商品)




Premal Forest Selection

3,500～6,500万円
(注文/フルオーダー)




GRAND LIFE My Forest

6,500万円以上
(注文・邸宅設計)




The Forest

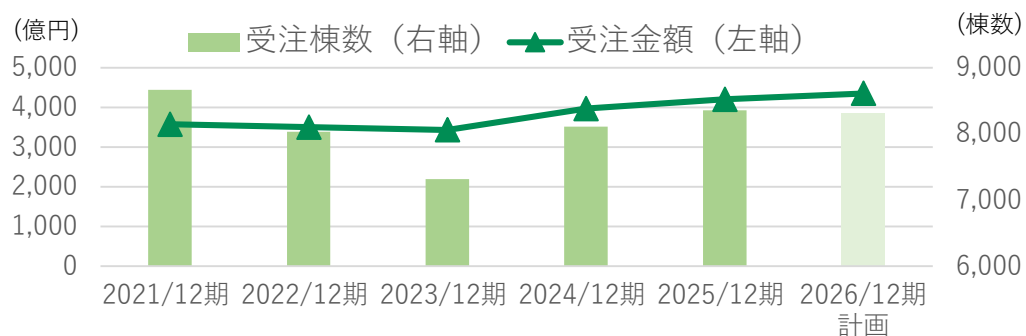


**幅広い価格帯
の商品戦略
を実現**

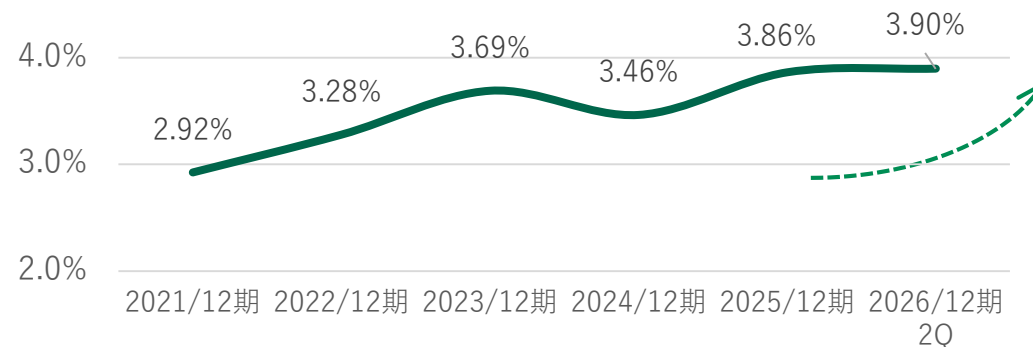
土台となる当社オリジナル「BF構法」「PRIME WOOD」「Germoglio（ジェルモーリオ）」

※Germoglioとは当社のオリジナル商品。キッチン、洗面化粧台、チェアなどを展開。

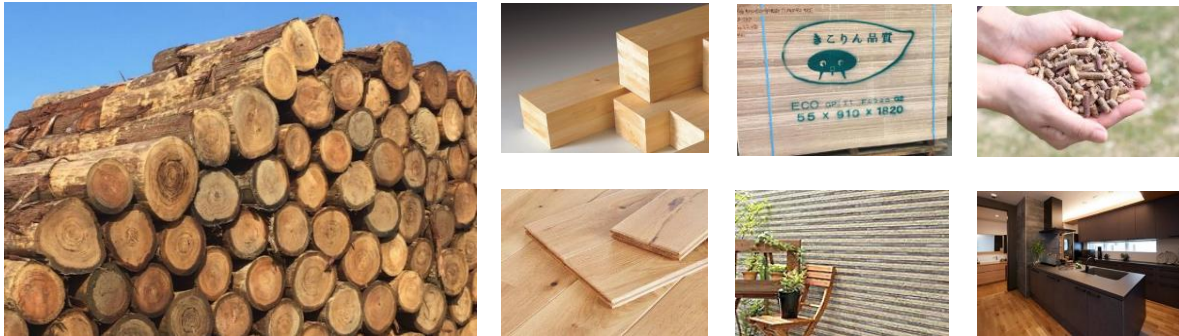
住宅事業単体の受注棟数 & 金額推移



持家着工戸数に対する当社戸建住宅の販売棟数シェア



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5拠点、海外9拠点で展開（2025年12月時点）

ソリューションビジネス

 ワンクリック エルシーエー One Click LCA 建てるときのCO₂排出量を見える化 建設業界の脱炭素を目指す	 ホームエクスプレス構造設計 ビルダー・プレカット工場向け 構造設計支援サービス 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」
 JUCORE 見積 ジュコア みつもり JUCORE 見積 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	 JUCORE 物流 ホームエコ・ロジスティクス JUCORE 物流 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

- 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

戦略 1

木環の杜 四倉工場本格稼働

- 福島県産スギ材を中心に年間約110千 m^3 の原木を投入し、2x4ディメンション材および羽柄材の生産・販売開始。2x4ディメンションのFJ材※1は7月にJAS認証を取得し、ソリッド材※2は10月に取得予定

※1：FJ材とは縦継ぎしたディメンション材 ※2：ソリッド材は無垢材のことを指す

- 大東建託をはじめとするハウスメーカー向けに2×4ディメンション材を販売するとともに、プレカット工場などへも羽柄材の販売を推進する
- 完成品仕上げラインの設備最適化により生産性向上と供給能力の拡大を図る

【2027年販売計画】

2×4ディメンション材

約29,000 m^3 /年

羽柄材

約10,500 m^3 /年



戦略 2

ジオリーブグループとの連携を加速

- ジオリーブグループの株式の30.3%を保有し、当社の持分法適用会社となる
- 業態の垣根を超えた協業により、強固な収益基盤を実現



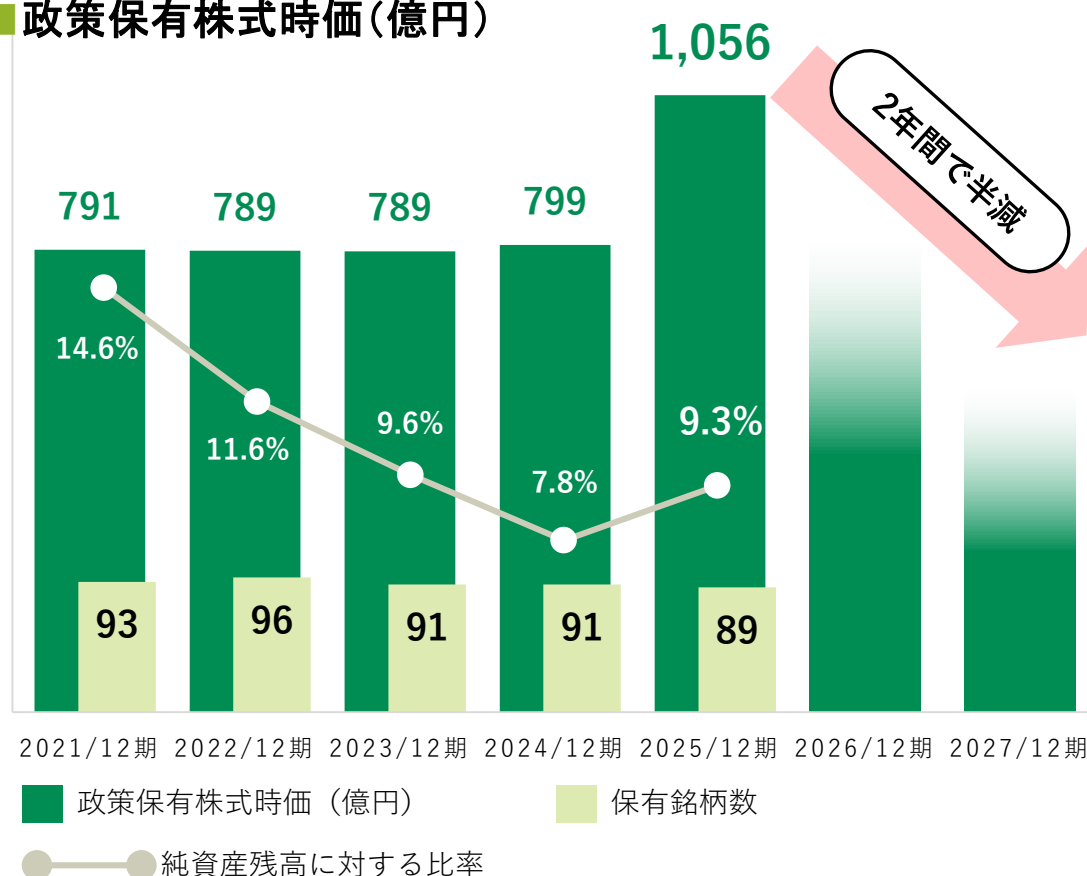
【取組みテーマ】

- 01 / DX推進による物流や各種業務の合理化
- 02 / 構造躯体供給システムの構築や省施工化の推進
- 03 / 脱炭素設計・脱炭素資材活用や国産材利活用の推進
- 04 / 新規市場の開拓やオリジナル商材の販売拡大
- 05 / 人財活用

3. 財務戦略・株主還元

- ✓ 政策保有株式は、2027年12月末までに**2025年12月末保有残高1,056億円を半減**させる計画
- ✓ 株式売却により得た資金（約500億円）は、有利子負債の削減、成長分野への投資資金として活用する

政策保有株式時価(億円)

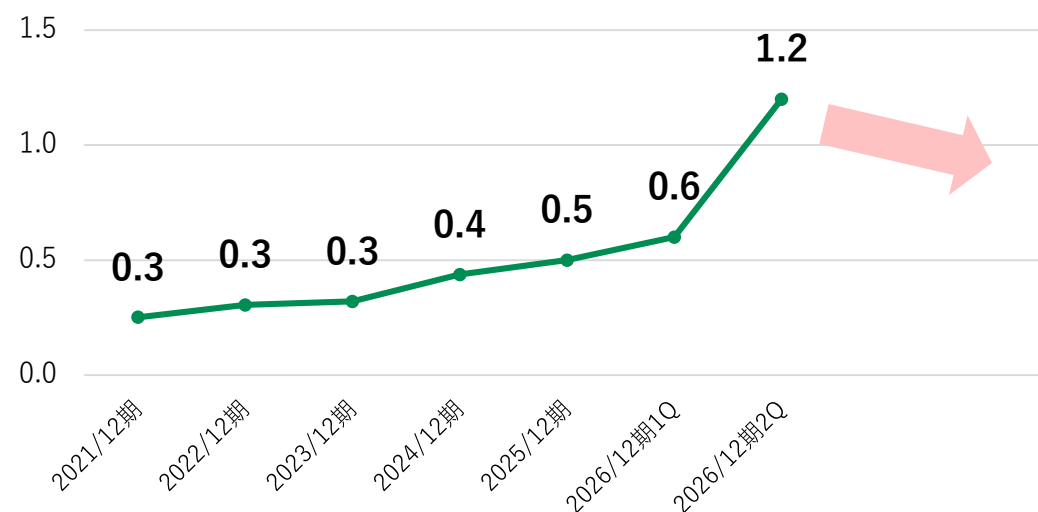


投融資の厳選・事業の選択と集中

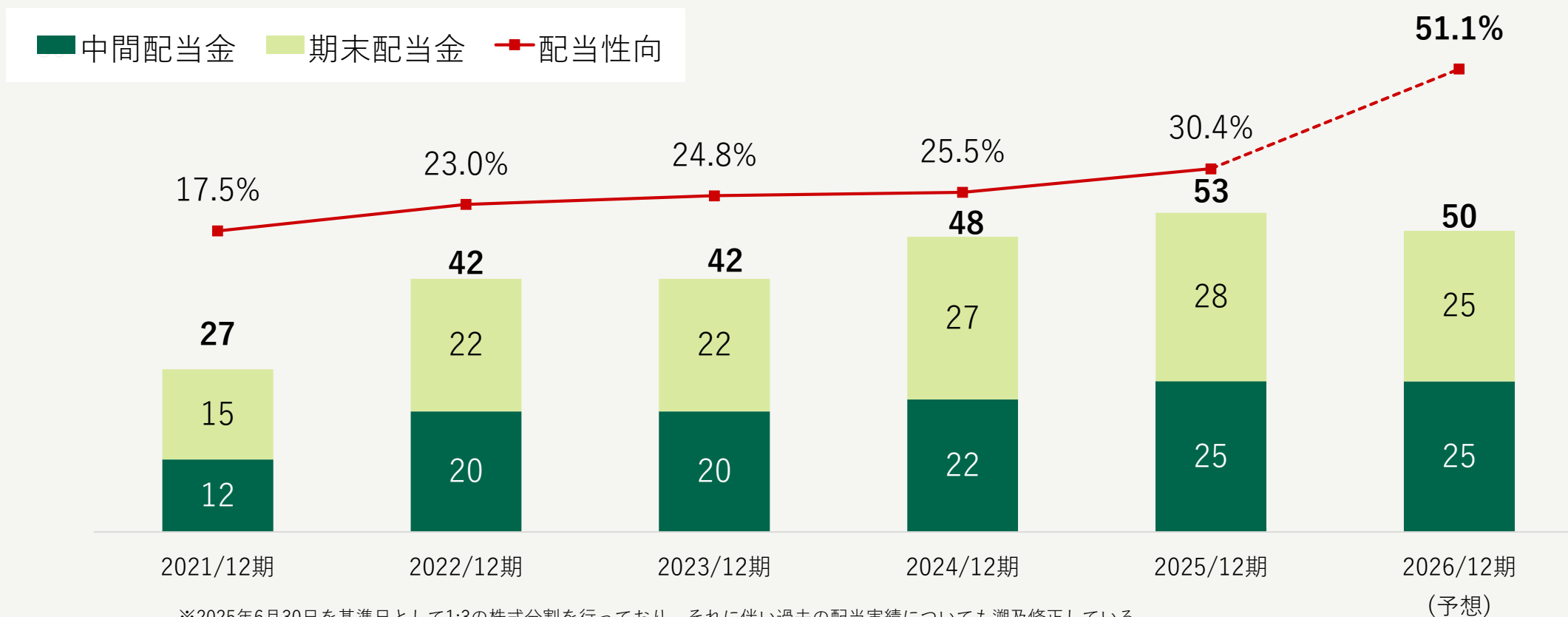
- ✓ 投融資は、**販売用不動産の取得**、設備維持・更新などを優先する
- ✓ 成長投資は設定した**財務規律の範囲内**で行う
- ✓ 今後は投融資の厳選に加え、**事業の選択と集中**を進める

財務の安定性

2026年6月末のネットD/Eレシオ（自己資本に対する実質有利子負債の割合）は1.2倍程度まで上昇したが**今後数年かけて1倍以下の水準**を目指す



- ✓ 現中計で定めた株主還元方針である、配当性向30%以上、1株あたり年間配当金の下限50円に変更はない
- ✓ 2026年12月期の年間配当予想は、下限配当を適用し1株あたり50円を予定。安定的・継続的な株主還元を目指す



※2025年6月30日を基準日として1:3の株式分割を行っており、それに伴い過去の配当実績についても遡及修正している
配当金及び配当性向については表示単位未満を四捨五入して記載している

GREEN×EXPO 2027 開催概要

- ✓ 博覧会種別 : A1(最上位)クラス
- ✓ 開催期間 : 2027年3月19日(金)～9月26日(日)
- ✓ 開催場所 : 神奈川県横浜市・旧上瀬谷通信施設
- ✓ 参加者数 : 1,500万人(有料来場者数:1,000万人以上)
- ✓ 出展国数 : 70の国・国際機関

住友林業館外観イメージ



住友林業館パビリオンネーミング・ロゴ



森の姿は、見る人によって変わっていく。

ここであなたを待っているのは、森を見つめる100の視点。

子どもの目。科学の目。文化、経済、都市の目。

ひとつひとつのまなざしが、森に隠された命と知を映しだし

そこにある新しい可能性を照らしています。

奥へと進むほどに広がっていく、森との物語。

そして、ここを訪れたあなた自身もまた、100の視点のひとつなのです。

さあ、どんな目で森を見よう？

知らなかった森の可能性を巡る旅がはじまります。



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/>



- ・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
icom@sfc.co.jp