

2008年11月7日

2009年3月期 第2四半期

事業方針等について



 住友林業株式会社

取締役社長 矢野 龍

前年同期比での改善ポイント

- ・ 木材建材の需給バランス改善
 - 木材建材の流通事業での売上総利益率上昇
- ・ 木材価格の下落
 - 注文住宅事業の原価低減

前年同期比でのマイナスポイント

- ・ 経済環境の悪化、住宅着工戸数の減少
 - 木材建材事業の売上減少
 - 戸建注文住宅の受注減少
 - 関係会社業績の伸び悩み

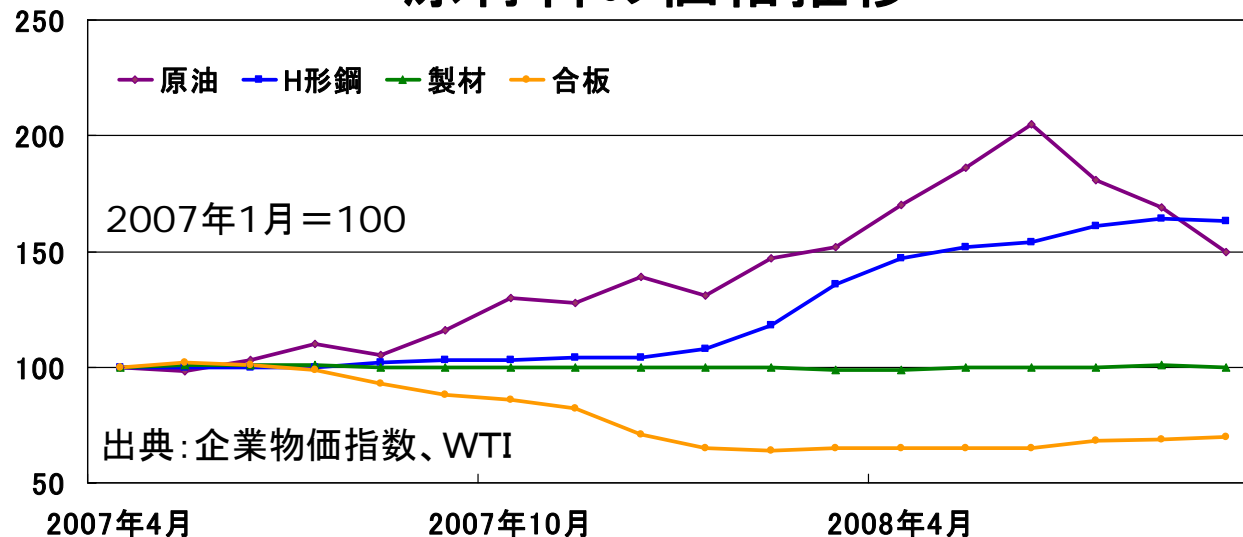
経済回復は当面見込めず、厳しい事業環境だが

「木」のプロである当社グループにはチャンス



- 素材としての価格優位性
- 環境保全の観点からの注目度の高まり

原材料の価格推移



- 収益力強化

今後数年間の事業環境は厳しい
固定費を削減してムダをなくす

- 長期経営計画の継続的推進

重点育成事業への積極投資で事業拡大
環境が悪い時こそ大きな投資チャンス

木材建材事業

リスク管理の徹底
→ 特に在庫管理の厳格化

利益率の維持

国産材

輸入材

両方に強み

差別化の推進

新築注文住宅事業

中高級市場の深耕

エリア戦略

地域ごとの特性を踏まえた営業展開の強化

商品戦略

一次取得者層に対する商品投入

設計力と木の魅力を活かした価格訴求力のある商品

ツーバイフォー事業との統合による受注増加

収益力強化

販売棟数9,000棟でも利益を出せる体質作り

支店のロードサイド化、ワンストップ化の推進

海外事業

M&Aを含む投資チャンスの拡大



＜上期＞ 中国での合板製造事業
オーストラリアでの分譲住宅事業



＜今後＞ 製造工場や住宅、山林など案件は豊富
米国も良い案件があれば積極的に検討
植林事業、バイオマス発電など環境ビジネスの機会拡大

不動産事業

今後増加する高齢者に焦点を当てる

高齢者向けの住宅市場開拓

多世代同居型不動産開発

当面は確実に収益を見込める事業に集中

順調な戸建分譲住宅と収益物件の確保

分譲マンションは当面見送り、開発案件はより慎重に

優良な不動産情報の増加でチャンス拡大

リフォーム事業

今後の市場拡大に対する体制は整っている

3店舗新設

(千葉、愛知、山口)

顧客に対するサポート体制強化

スミリンメンテナンス統合

幅広い商品ラインナップ

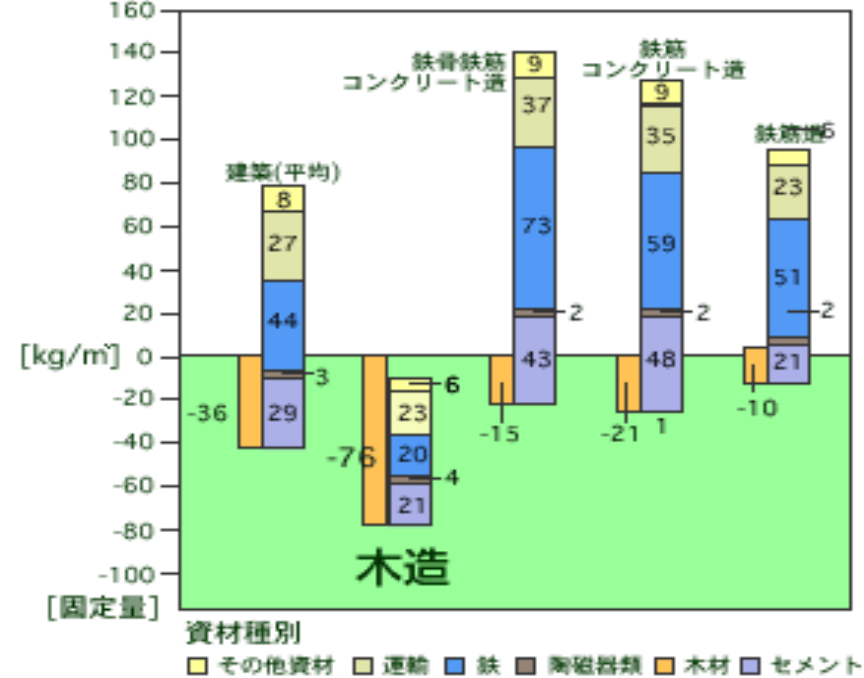
高い耐震施工技術

マンションリフォーム

木造住宅は炭素固定量が多く、放出量が少ない。

床面積 1m²当りの炭素放出量（建設時）

〔放出量〕
（炭素固定量をマイナスの排出量とした場合）



資料：建築学会「地球環境建築特別委員会報告書」

- 健全なバランスシート

相対的に少ないリスク資産

- 「木」に関わる事業

木の素材としての良さ

他社にはない育成、調達、利用のノウハウ

当社に優位性がある

今期は今後の飛躍に向けた準備期間

有益な情報に対してアンテナを張りチャンスをつかむ
(木材、山林資源の確保、海外建材製造事業など)

長期経営計画「PROJECT SPEED」に沿った事業活動

企業価値向上の好機



本資料上の予想数値は現時点での予測に基づいており、
実際の業績はこれらの予想と異なる場合があります。

 住友林業株式会社