

住友林業グループ 2020年3月期 第2四半期決算 アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答

開催日時：2019年11月11日（月）10:00～11:30

回答者：住友林業株式会社 代表取締役 社長 市川 晃

住友林業株式会社 取締役常務執行役員 川田 辰己

質問

消費増税の反動減に関して、政府による対策が下支えすることで落ち込みは少ないと予想されていたが10月の受注も含めて前年同月比マイナスが続いている。今後、政府反動減対策の効果が出てくると思われるか？また10月に発生した台風の影響やその後の復興需要の見通しについても教えてほしい。

回答

10月単月は、台風の影響などで関東を中心に展示場来場者数が減少し、受注もマイナスとなった。一方で、政府の反動減対策の効果もあり土地から取得されるお客様の受注は10月累計ベースではプラスとなっており、今後は各種施策の期限などを丁寧に説明して受注に結びつけていく。住宅業界全体で厳しい状況にあるが、この状況が長期化するようであれば政府に追加支援策などの要望を出すことも検討したい。

台風の影響としては、復興作業に伴う職人不足により工事の遅れが懸念されるが、しっかりと対策をしていく。復興需要については地域により状況が異なる他、お客様ごとに被害の程度に差があることから現時点では規模の見通しを立てることは難しい。

質問

消費税増税の反動減に関して、業界全体の見地から政府に対して反動減対策のさらなる拡充など要望する点があれば教えて欲しい。また、貴社における今後の受注施策などがあれば伺いたい。

回答

住宅産業は内需の柱であるため安定供給できる方針を恒久的に考えてほしいと業界全体で政府に要求している。今後の状況次第では反動減対策の延長も含めて検討していく必要があると思われる。

当社の取り組みとしては、住宅建築用地の仕入れを注文住宅支店と分譲住宅事業を担うまちづくり推進部が協力して行っている他、各地域の不動産業者との提携を強化し一次取得者に向けた土地の提供を進めている。

質問

20/3 期通期予想の経常利益 570 億円からすると、中期経営計画 2021 で掲げている経常利益 850 億円の達成は厳しいと見ている。ここに至るまでの具体的な戦略を教えてください。

回答

海外住宅・不動産事業で約+200 億円の増加を見込んでおり、うち約+100 億円はのれん償却や時価評価差額などが無くなるため、残りの+100 億円は米国豪州の戸建分譲住宅事業でのさらなる業績伸長と、アジアでの事業が収益貢献することによるもの。加えて、米国のクレセント社も収益貢献していく。国内の住宅・建築事業では+70 億円の増加を見込むが、注文住宅、分譲住宅の業績伸長がメインとなる。収益認識に関する会計基準の適用に伴い完成引渡し棟数と収益はリンクしなくなるが、受注を積み上げて完成引き渡し棟数は 8,000 棟レベルを目指していく。その他、バイオマス発電事業の収益貢献なども加わっていく。

質問

中期経営計画 2021 において国内の住宅・建築事業では年間 9,000 棟の施工体制を目指すとのことだったが、人口動態を含めて事業環境が変化してきた場合の対応はどのように考えているのか教えてください。

回答

収益認識に関する会計基準の適用により販売棟数と業績が連動しなくなっているため今後の見せ方を検討していく必要があると考えているが、例えば棟数が減少した場合は販売単価の上昇等でカバーしていきたい。

加えて、多角的な経営戦略として取り組んでいる木化事業や熊谷組との提携など非住宅建築分野を伸ばしていく他、木材建材事業や海外住宅・不動産事業なども含め住友林業全体で業績目標を達成していく。

質問

国内の足元の受注が低迷しているが、来期の見通しを教えてください。

回答

住宅・建築事業は、今期下期の受注が来期の業績に直結する。今期末に向けてしっかりと受注を積み上げていく。ZEH 等の環境配慮機器の搭載率も上昇している。苦戦が続く賃貸住宅は、賃貸管理を行う住友林業レジデンシャルと協働して受注増加に取り組んでいく。

質問

国内の戸建注文住宅事業について、上期の販売単価が前期比で下がった理由を教えてください。

回答

建替のお客様の比率が下がり、建物の建築予算が限られがちな土地から取得されるお客様の増加や、大型物件の減少などにより、前期と比べ販売単価が下がった。

前期は、住宅ローン減税の延長など政府の反動減対策の恩恵を受けない現金払いのお客様や追加工事の駆け込み需要が発生し、販売単価が上昇した。今期は前期と比べて低下しているものの、従来のアベレージに戻ったという状況である。

質問

10月度の賃貸住宅の受注実績が前年同月比+36%となった要因は？

回答

当社の賃貸事業はまだ規模が小さいため、単月で見た場合には変動が大きい。10月は展示場に来場された方への提案が功を奏したが、マーケットとしては依然として厳しい状況となっている。

質問

米国住宅事業の通期予想に関して、期初予想との違いを教えてください。また、クレセント社など住宅会社以外の状況は？

回答

売上高については、換算レートを期初予想の110円から108円へ見直した影響だけで60～70億円減少する。収益性については、前期との比較ではアフォーダビリティの低下に伴い利益率は低下しているが、期初予想との比較ではプラスになっている。

クレセント社については、下期は各プロジェクトの売却等が進み、のれんの償却や時価評価差額を除く個社ベースで5～10億円の利益貢献となる予想。

質問

豪州は住宅市況改善の兆しが伺えるとのことだが今後の戦略は？米国の足元の動向と合わせて教えてください。

回答

豪州は、金利政策も含めて住宅を購入しやすい環境になってきており市場は底を打ったという印象もある。当社の戦略としては、クイーンズランド州の落ち込みに対する取り組みなど、各州の情勢に合わせて施策を実行し、立て直しを図っていく。

米国は地域によってばらつきがあり、シアトルはアフォーダビリティの問題からややスロ

ーダウンしているものの、テキサス州やユタ州など人口が順調に増加している地域では好調に推移している。

質問

タイの住宅・不動産事業について、他社はマンション開発が多い印象である中、貴社は戸建分譲住宅事業も行うとのことだが、詳細を教えてください。

回答

当社と現地で JV を組んでいる Property Perfect 社はタイ都心部でのマンション開発に加えて郊外の戸建分譲住宅の開発・販売を行っており、当社としてはマンション開発事業と郊外での戸建分譲事業の両方を展開し、収益の拡大を図っていく。

質問

木材建材事業において通期予想を下げているが、今後の見通しを教えてください。

回答

海外の製造事業は NPIL 社の業績が想定よりも回復していないこともあり、下期もこの基調が継続すると見ているが、変動費の上昇が落ち着いてきている他、日本向けの販売戦略も進めており、来期については回復基調になると考えられる。

国内の輸入合板の販売低迷は下期も継続すると見ている。国内輸入合板は新設住宅着工に依存する部分が大きいため住宅の動向に注視しながら対策を講じていく。

質問

熊谷組との取り組み状況について教えてください。

回答

業務提携推進委員会を設立し、分科会の中で様々な取り組みを進めている。例えばリノベーション分野での協業や、緑化分野における住友林業緑化と熊谷組との共同提案も受注成果として挙がってきている。今期は両グループ合わせて 100～150 億円程度の受注が見込まれる。

質問

特別損失に計上されている火災による損失とは何か？

回答

ニュージーランドで発生した山林火災によるものだが、すでに事態は収束しており、復旧作業も進んでいる。

以上