

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

開催日時:2020年6月1日(月)13:00~14:00

回答者:住友林業株式会社 代表取締役社長 光吉 敏郎
住友林業株式会社 取締役常務執行役員 川田 辰己

質問

新社長として、経営方針の変更や新しく強調して取り組んでいくことがあれば教えてほしい。

回答

経営方針に大きな変更はないが、コロナ禍の影響で経営環境は大きく変化した。このような状況下、引き続き住宅・建築事業、木材建材事業の収益性向上に努める他、海外住宅・不動産事業においては米国、豪州、東南アジアでの事業をさらに拡大していくことがまずは重要だと考えている。財務面では、社債発行枠やCP発行枠の増額等により、流動性を確保し戦略的な投資に向けた備えを既に行っている。また、商品在庫の削減、工期短縮、棚卸資産の回転率向上など、現場レベルでのキャッシュフロー創出を強化していく。さらに、今後テレワークが定着していく中、IT関連のインフラ整備なども含めて体制を整え、効率性や生産性を高めることで会社全体としての収益力も向上させていく。

質問

戸建注文住宅事業について、ここ数年、受注単価が下落傾向にある中で、今年1月、2月の受注が好調であった。高額層や建替え層に限らない営業戦略が功を奏したかと思うが、今後の営業戦略について教えてほしい。

回答

お客様の年齢構成や属性が変化する中、全国の営業拠点を通じて得られるお客様ニーズを確実にとらえ、マーケットの動向に応じた営業戦略をより強化していく。ハウスメーカー各社が受注に苦戦する中、一次取得者層をメインターゲットにしているビルダー系の会社は堅調に推移している。当社においても土地からお探しのお客様の比率が高まっており、分譲住宅事業と共同での建築用地の取得や、不動産仲介のグループ会社と連携して土地の情報を提供するといった土地施策に、引き続き取り組んでいく。また、地域によっては平屋の人気の高まっており、エリアの状況に応じた戦略もさらに強化していく。ZEHについては、お客様に対しメリットや補助金制度などについて丁寧に説明し今後の拡販に繋げていく。ZEH推進による環境配慮機器の搭載率上昇などにより、結果として全体の単価は前期並の水準を維持していきたい。

質問

在宅ニーズに応じた住宅の提案に関し、具体的な今後の商品展開について教えてほしい。

回答

Forest Selection という企画型商品に、ワークスペースのあるプランを追加した。注文住宅についても、テレワークしやすい間取りや、感染症対策を念頭に玄関に手洗いスペースを設置するといった安全衛生に配慮した家づくりなどを提案していく。

質問

住宅・建築事業の 20/12 期計画について、セグメント利益の増減要因を教えてほしい。

回答

単体で前期差約△63 億円となる他、対面営業の制約や消費者マインドの冷え込みによるリフォーム事業および不動産仲介事業の苦戦、外部の協力工務店への発注を優先することによる施工部門子会社の施工物件の減少などを踏まえて、関係会社計で約△80 億円となり、全体で前期差△147 億円となる計画。

質問

戸建注文住宅について、展示場の来場動向を含めて足元の受注状況ならびに今後の回復時期に対する見方を教えてほしい。

回答

展示場の記名数は 4 月が前年同月比△90%、5 月も大幅にダウンし厳しい状況。一方で WEB からの資料請求数の増加や、ご契約に積極的なお客様の記名比率が高まっており良い兆しも見られる。今後の受注の見通しは 9 月以降、年末にかけて前年並みに戻っていくと見ているが、住宅ローン減税の適用期限が延長され「2020 年 9 月末までに契約、2021 年 12 月末までに入居」となったことが、受注獲得の後押しとなることにも期待している。

質問

新型コロナウイルス感染症の影響による着工遅延について、現在の状況と今後の見通しを教えてください。

回答

足元では主に契約済着工前の物件遅れが見受けられる。要因は外出自粛に伴うお客様との設計打ち合わせの延期や、CAD 業務などを手がける子会社において入社制限したことによる関連業務の遅れ、確認申請手続きに時間を要したことによるもの。足元の着工の遅れは順次解消されていくが、4 月、5 月の受注不振は 10 月以降の着工数の減少に繋がるため、受注の回復に加えて契約から着工までのリードタイムの短縮を図り、業績改善に努めていく。

質問

国内の戸建注文住宅の受注について、7月以降に回復してくると思った場合、20/12期計画の受注金額が前年同期比△28%という数字は保守的ではないか？

回答

受注計画の前提として、GWの展示場来場者数の減少により6月が受注の底となり7月以降に回復すると見ているが、5月末の緊急事態宣言明け後もイベント活動の制限が続くことから、前期並の水準まで回復していくのは9月以降、年末にかけてになるだろうとの見方をしている。

質問

リフォームについて潜在的な需要が高まっているという見方もある。戸建注文住宅と比べて、回復時期に違いなどはあるのか。

回答

リフォームは、コロナ禍においては居住まいでの商談や工事を敬遠される場合もあるが、注文住宅と比べてリードタイムが短いため、消費者マインドが通常に戻れば業績の回復が早くなることも考えられる。

質問

海外住宅・不動産事業の20/12期計画に関し、不動産の売却を適宜見直していくとのことだが、Crescent社の今期の売却方針とともに、今後、どの程度の利益水準を安定的に出していきたいと考えているのか教えてほしい。

回答

20/12期計画においては、対象を絞って販売を進めていく。なお、今回よりCrescent社の個社業績をFactbookで開示している。不動産時価評価差額等を含まない個社ベースの経常利益は、18/12期実績が27億円、比較的好調であった19/12期は37億円。9カ月決算の20/12期は新型コロナウイルスの影響もあり△14億円の計画となっている。今後については経常利益で20億円から30億円の水準を保っていきたいと考えている。

質問

米国住宅事業の20/12期計画について、Edge Homes社とGehan Homes社の販売戸数計画が前年同期比で減少する要因は？

回答

Gehan Homes社については、19/12期の販売が特に好調で前期比のハードルが高くなっていること、Edge Homes社は、前期の販売好調に加えて、足元の完成在庫の水準を考慮していることから、前年を下回る計画となっているが、両社とも来場者数が回復の兆しを見せているなど、マー

ケットが大きく落ち込んでいるということではない。特に Edge Homes 社の展開エリアであるユタ州では契約も堅調に推移している。

質問

20/12 期計画における、木質バイオマス発電事業の稼働率低下は一過性のものか？

回答

稼働率低下は点検や修繕によるものであり、年 2 回の実施を予定しているが、影響としては一過性のものである。

質問

20/12 期計画の前提として、資源環境事業では輸入バイオマス燃料のコストアップを見込んでいるとのことだが、改めて増収減益となる要因を教えてください。

回答

バイオマス発電事業の点検や修繕に伴う稼働率低下に加え、新型コロナウイルス感染症の影響で、燃料となる PKS の輸入が遅れ調達価格が上昇していることを要因に減益を計画している。一方で、バイオマス発電事業の販売面は堅調であることに加えて、前期に山火事の影響があったニュージーランド山林事業の業績も回復してくることなどから、売上高は増収計画としている。

質問

20/12 期の配当は 30 円を予定しているとのことだが、株主還元の方針について教えてください。

回答

継続的かつ安定的な配当の実施という方針は変更していない。通年で 40 円の配当としていたところを、20/12 期は会計期間の 9 ヶ月間に合わせて 30 円の配当を予定している。

質問

ROE について、過度に高い数値を目指すのではなく中長期のサステナブルな視点で考えるべきという意見もある中、貴社としての考えを聞かせていただきたい。

回答

以前から ROE 向上と自己資本充実のバランスを重視しており、ROE 向上に偏重して取り組んでいた訳ではない。その考え方を維持して今後も ROE10%以上の水準を目標としていく。

以上