

住友林業グループ 2021 年 12 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:2021 年 8 月 11 日(水)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

公募増資で調達した資金の内、323 億円は米国における販売用不動産取得に係る運転資金および長期借入金の返済に充当することだが、将来のリターンについてはどのような見方をして
いるのか？また不動産市況の浮き沈みがある中で、土地の取得に関して、例えばオプション契約
を選択するなど、保有リスクの回避策があれば教えて欲しい。

回答

リターンに対する考え方は様々あるかと思うが、例えば当社の米国住宅子会社を傘下に置いて
いる現地統括会社の 20 年 12 月期の ROA や在庫回転率は、米国上場ビルダー各社と比較しても
上位に位置する水準となっている。今後もこのような指標をモニタリングしながら資本に対する効
率性を追求していきたいと考えている。

今期 2Q 末時点における米国の土地在庫は、現在の販売計画を基準として、当社所有で約 3 年
分、オプション契約で約 3 年分で合計すると約 6 年分ある。

質問

米国の戸建住宅における平均的なリードタイムおよび足元の受注状況を教えて欲しい。

回答

木材価格は上昇したが、木材の仕入が滞るようなケースは発生しておらず、工事の遅延は起きて
いない。着工から販売引渡しまでのリードタイムは各社異なるが、概ね 6 カ月程度となっている。
受注に関しては、住宅需要は引続き堅調で、好調な受注環境が続いていることに変わりない。木
材価格高騰のピークであった 5 月以降、一時的に新規受注を抑えて受注済物件の着工を進める
ような調整措置を取っていたが、その後、一定程度の工事が進んだこともあり、足元では従前通り
の受注活動を進めている。

6 月末時点のバックログ(受注残)は、通期販売予想戸数 11,050 戸に対して約 7 割となっている。
売建て物件の比率が高まっているが、契約後のコスト上昇リスクなどもあるため、建売り物件につ
いても、引き続き一定数量の販売を進め割合を高めて行きたいと考えている。

質問

高騰していた米国での木材価格が下落に転じているが、それに伴い米国戸建住宅の販売価格が下がるようなことはあるのか。今後の見通しを教えてください。

回答

木材の先物価格は、5月のピーク時におよそ USD1,600/1,000 ボードフィートだったものが、足元では USD500/1,000 ボードフィートを下回る水準まで落ちてきている。背景には、製材工場の生産キャパシティの増加や欧州材の流入により、供給が安定し、価格調整が起きていると考えられる。重要なのは住宅の購入のしやすさを示すアフォーダビリティであり、住宅ローン金利が急激に上昇しない限り、購買意欲が急に冷え込むことはなく、木材価格等のコスト下落が必ずしも住宅の販売価格下落に直結するわけではないと考えている。

質問

国内戸建注文住宅の受注について、7月単月は前年同月増減率△4%であった。9月末には住宅ローン減税の延長特例の契約期限を迎えるが、今後の受注の見通しを教えてください。

回答

昨年20年7月の受注は、コロナ影響で落ち込んだ同年4月5月のペントアップ・デマンド(繰越需要)の影響もあり非常に好調だった。そのため、今年21年7月の前年同月増減率はマイナスとなったが、注文住宅の需要が衰えたという感覚は現場の感触からもない。9月末に「住宅ローン減税の延長特例」と「住まい給付金」が契約期限を迎え、「グリーン住宅ポイント」「住宅取得等資金贈与の非課税枠」も12月末にかけて順次契約期限を迎えるものの、郊外戸建住宅に対する需要は依然高いと感じており、政府支援策終了後に需要が直ちにシュリンクする状況にはないとは考えている。当社としては引き続きデジタルマーケティング等に注力し、10月以降についても受注を積み上げていく。

質問

公募増資後においても、目標とされている自己資本比率40%以上には達しないと思われるが、今後2,3年をかけて達成していくイメージでいるのか。

回答

現状、自己資本比率については中長期的に40%以上となることを目指しており、今般の公募増資で目標に近づくことになる。今後の見通しについては、次期中計において改めてご説明させて頂く予定である。

質問

米国の住宅販売戸数について、2021年4-6月は前年同期比(2020年4-6月比)+45%と非常に高い伸び率であったが、2021年7-9月は伸び率が鈍化するような可能性はあるのか。

回答

木材価格の動向を注視しながら、一時的に新規の受注獲得を控えていたが、受注環境が悪化している状況にはない。2021年7-9月がどのような水準になるか現時点では分からない部分もあるが、6月末時点のバックログは約8,000戸と十分な数量を確保しており、21/12期通期の予想販売戸数11,050戸は達成できると考えている。

質問

2013年頃から米国ビルダー企業のM&Aを進めてきているが、どのような基準で判断しているのか。

回答

各エリアで実績があることや当社とカルチャーを共有できることに加えて、売上や収益を持続的に確保できるビジネスモデルかどうか、今後の成長シナリオを共有することができるかどうかなどを対象ビルダーのオーナーと議論し、判断してきた。EBITDAや各エリアでの土地仕入れのノウハウなどを分析し、当社とのシナジー効果が発揮できるかどうかなど、様々な観点から吟味した上で適正な価格でM&Aを実施してきたと考えている。2021年2月には米国コロラド州デンバー地区に進出し、サンベルトといわれる成長エリアを中心に事業を展開できる体制の構築を進めている。引き続きオーガニックグロースをベースに事業を展開していく。

質問

国内戸建注文住宅の受注について、7月含めて堅調な状況が続いていると見ている。平屋なども増加しているようだが、どのような営業戦略を取っているのか。

回答

コロナ禍により展示場来場者数は減少したが、一方で、MYHOME PARKを始めWEB戦略が奏功している。また、デジタルマーケティングを通じたお客様ニーズの把握が、営業手法、設計力、商品レベルの向上に繋がったと感じている。また各地域の需要に応じた営業展開、ニューノーマルに対応した商品提案も受注獲得に寄与できていると感じている。

質問

国内の住宅・建築事業について、21年12月期におけるウッドショックの影響を教えてください。

回答

上期業績に対する影響はほぼ無かった。今後については、6月末時点で5,000棟程度ある契約済未着工物件についてコストアップが想定され、下期に一定の損益影響が出ることを織り込んだ上で通期予想を立てている。日本向け欧州材の価格動向については、見極めることは大変難しいが、2022年の1月～3月ぐらいまでは高い価格の欧州材が入ってくる可能性がある。当社としては6月以降、コストダウンを図りながら価格の見直しを進めており、木材価格上昇の影響を出来る限り抑えていきたいと考えている。

質問

21年12月期の通期予想について、今後、予想の上振れまたは下振れが想定されるのであれば教えてください。

回答

連結業績への影響が大きい海外住宅・不動産事業について、米国住宅会社の通期の経常利益率は期初時点で12.0%の予想であったが、木材価格の上昇以上に販売価格が上昇しており、上期実績としては16.3%となった。下期は若干価格上昇が落ち着くと考えており、通期としては14.9%を予想している。その点において、現時点の通期予想から大きく下振れる可能性は低いと見ている。

以上