

住友林業グループ 2022年12月期 通期決算
アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答

開催日時：2023年2月15日（水）13：30～14：30

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

質問

米国の戸建住宅事業の23/12期販売計画9,000戸に関して、期初受注残及び足元の受注状況を踏まえて、達成に向けた見通しを教えてください。また9,000戸の販売に向けた着工のコントロールについては、どのようなタイミングで判断していくことになるのか教えてください。

回答

足元、2023年1月は住宅ローン金利が6%程度で推移していたこともあり、現場への客足が回復し、契約数も前年同月比の約7割まで戻っている。解約も22/12期4Qと比べ落ち着いてきている。様々なリスク要因があるが、順調にこのまま金利の上昇が収まっていけば、今期はスペック（建売物件）を中心に契約を伸ばし、9,000戸の販売が可能と考えている。年間の着工戸数の見通しについては、スプリングシーズンと言われる1月、2月、3月を経て、よりはっきりとしてくると見ている。また、9,000戸の販売計画における利益については、販売単価は各エリアによって状況は異なるが、全体としては前期比で5.2ポイント程度の値下げを想定していることに加えて、土地代の上昇と建築コストの若干の減少を想定し、米国戸建住宅5社合計で経常利益12.9%の予想としている。

質問

株主還元について、仮に米国住宅市況の回復が想定よりも遅れた場合、今期および来期の配当に影響が出る可能性があるのか、それともまだ余裕があるものなのか教えてください。

回答

例えば米国の住宅市場がリーマンショックのような状況に陥った場合にどうするかについては、現時点で具体的にお伝えすることはできないが、安定配当という方針を持続していく考えに変わりはなく、よほどのことがない限り、125円の配当を大きく下げようとは考えている。

質問

資料「事業環境と中期経営計画の進捗」20ページに2つのシナリオによる米国住宅市場関連予測が出ているが、2つの間にはかなりの差がある。会社はどのシナリオを想定しているのか教えてください。また、23/12期の米国市場での販売戸数9,000戸について、戸

建賃貸住宅の販売も含まれているのか、或いは一括して売却する可能性などについても教えてほしい。

回答

シンクタンクの市場予測を資料には載せているが、当社の戸数予測は、実際に住友林業グループ 5 社がそれぞれ検証した数字を積み上げて作成した数字となっている。また、販売戸数 9,000 戸には Southern Impression Homes の戸建賃貸は含んでおらず、あくまで 5 社の分譲住宅の数字である。Southern Impression Homes の 22/12 期の賃貸住宅の販売実績は年間 500 戸程度であり、実績は追加分として見ることができる。

また、当社は在庫コントロールをしっかりと行っているので、資金繰りを含めてまとめて売却しなければならない状況にはない。バックログあるいはマーケットを見ながら、スペック物件を着工・売却していく前提での積み上げ数字になっている。

質問

米国の戸建て住宅販売について、米国会社 5 社の計画は積み上げ方式によるとのことだが、いつ頃から販売戸数が上向きになると想定しているか教えてほしい。

回答

価格上昇が大きかったワシントン州シアトルやアリゾナ州フェニックス、テキサス州オースティンなどのエリアでは、極端にアフォーダビリティが悪化したため、値引きを含めた対応策で販売戸数のボリュームを確保していく。一方、ワシントン DC からサウスカロライナ州にかけての東海岸では、マーケットがそれほど悪化していないため、値引き幅を抑えて販売ができています。マーケットに応じて適切な対応をするというシナリオで動いている。

質問

現在の日本は、若干の金利の先高観が出てきただけでもう売れなくなるような住宅市場だが、今後、戸建て住宅の販売棟数が伸びていくのか、戦略を教えてほしい。

回答

日本の持家着工戸数に対する当社のシェアは、かつては 2% 台後半だったが 22/12 期は 3.28% となり伸びてきている。年間 8,500 棟を確実に着工することで、着工戸数全体が落ちる中でのシェアアップにつながると考えている。

課題としては、単価 3,000 万円以下の主に一次取得者層からの受注獲得が挙げられる。対応策としては、単価が 3,000 万円前後であり、1,100 通りの豊富なプランから選んでいただけるフォレストセレクションという企画型商品の訴求を図っていく。また、不動産提携を強化し、分譲事業を行っているまちづくり事業部と一緒に土地を提供することで、一次取得者のお客様の獲得を目指す。

厳しい戦いになると思うがシェアを維持しながら、高額層、ボリュームゾーン、3,000万円以下をバランスよく受注していきたい。

質問

米国の不動産開発物件の23/12期について、売上は前期22/12期と同程度である一方で、経常利益は大きく下がっている。収益物件の売却環境も含めて、今期計画の考え方を教えてほしい。

回答

不動産開発ではSPCを組成し当社としてはマイナー出資となるプロジェクトが多く、物件売却時の利益の大半が持分法投資損益で計上される。そのため売上高と経常利益は連動していない。22/12期11件の売却実績に対して23/12期は8件の売却を計画していることから、経常利益は前期比で減少する見込みである。

市場全体の状況としては、住宅価格が上昇したことでアフォーダビリティが厳しくなっているため、住宅不足の中で賃貸住宅への需要は去年から強まっている一方、足元では賃料の頭打ち状態が見えてきている。そのため、22/12期のように賃貸稼働率が低い状態で、前倒しで高額売却できるという状況にはなっていない。また、オフィス物件については、市場環境は難しい状況にあるが、差別化を図ることができる木造の中大規模オフィスを中心に取り組んでいく。

質問

国内住宅事業の利益率が今期に改善する背景を教えてください。

回答

一昨年21/12期はウッドショックによるコスト増により、注文住宅事業で64億円、昨年22/12期は住宅のコストがさらに上昇し約100億円のマイナス効果が出た一方、2度にわたる価格改定を行い、ようやく昨年の後半から今期にかけて若干コスト増がカバーされてきている。22/12期の売上総利益率が前期比 $\Delta 1.8$ ポイントとなった内訳は、資材関連が $\Delta 2.7$ ポイント、価格改定により $+0.8$ ポイント。23/12期に前年比 $+2.7$ ポイントとなる計画の内訳は、資材関連が $\Delta 1.1$ ポイント、価格改定分で $+3.6$ ポイントなど見込んでいる。

質問

現在の米国住宅事業の受注残が2,899戸の中で、販売戸数9,000戸への進捗計画を教えてください。また、米国の住宅ローン金利に関して、売れ行きとの整合性をどのように考えて

いるのか教えてほしい。

回答

9,000戸の計画は、当社の展開地域毎にそれぞれの状況に応じて策定した計画を積み上げた計画となっている。地域によって差はあるものの、スペック(建売)が好まれる現状を踏まえると、販売に必要なスペック物件をしっかりと積み上げていけば達成できると考えている。解約率についても、前期は上昇したが足元では大体2割程度の通常ベースに戻ってきている。22/12期末にかけて、ある程度の解約が進んだこともあり、期初の受注残は今期販売の確度が高いものとなっている。なお、2023年1月は解約引き後で約650戸となっている。

米国の住宅ローン金利については、1%増減すると支払い額に非常に大きな差が出てしまうのは事実である。一方で、賃金上昇、低水準の失業率という環境に加えて、従来は新築1に対して5~6倍の流通量だった中古住宅が、現在も非常に少ない状態が続いているため、住宅ローン金利が6%を切れば市場が動き出す、というのが現地のマネジメントの大方の総意である。

質問

23/12期の利益項目の数字は、どのくらいの精度で予想しているのか、これが最善ということを出しているのか教えてほしい。

回答

現在、考え得るベストということで今回の予想数字を出させてもらっている。米国の占める割合が大きいため、米国の事業に大きく左右される。上ぶれも下ぶれもあり得るが、少なくとも経常利益で1,000億円台をキープしたいと考えているので、下ぶれても100億円程度に留めたい。

質問

財務と投資と株主還元について、合計で100になるようにウエイト付けした場合、この三つに対してどういうウエイトを置きたいと考えているのか教えてほしい。

回答

バランスを取りながらやっていくのが基本の考え方なので、「1:1:1」と考えている。ただ、24/12期までの中期経営計画は、2030年の長期ビジョン達成に向けて、投資のフェーズとして打ち出していることもあり、ある程度は財務よりも投資に重きを置いていく方針である。

株主還元については、基本的に安定配当方針で今後もやっていきたいと思っている。

質問

投資に関しては計画に比べてやや遅れているようだが、今後はどこを重点的に投資すると考えているのか教えてほしい。

回答

中期経営計画 1 年目が終わった段階で、投資は 600 億円と 3 年間の計画 3,000 億円に対して 21%の達成率となった。その中には、あえて投資をしなかった M&A の案件もいくつかあり、投資ができなかったのではなく、将来性も冷静に考えて意図的にしなかったという側面もある。今後は、日本国内の林業振興のために非常に重要な、日本国内の木材製造加工拠点である木材コンビナートの案件が具体化すれば、確実に投資を進めていきたい。大型のコンビナートの場合、150 億円から 300 億円規模の投資になり、鹿児島県の志布志に次ぐ別の場所でも考えていきたい。

また、長期ビジョンにおいて 2030 年に米国で 23,000 戸の住宅を販売するという目標を立てており、土地の確保は引き続きオーガニックグロースペースで進めていきたい。

以上