

**住友林業グループ 2025 年 12 月期第 1 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:2025 年 5 月 1 日(木) 10:30~11:25

回答者:住友林業株式会社 取締役 常務執行役員 大谷 信之

質問

米国戸建住宅事業の受注および経常利益率について、足元の状況を教えてほしい。第 1 四半期の受注は前年同期比△10.2%と出遅れているが、キャッチアップはできるのか？また、第 1 四半期の経常利益率は 15.4%と前年同期比△2.5 ポイントとなった一方で、通期予想の 14.4%を上回っている。販売促進のために積極的にレートバイダウンを使うのではなく、様子を見ながらインセンティブを付与している状況か？

回答

第 1 四半期の受注は前年同期比△10.2%と全体的に厳しいものの、極端に悪いわけではない。今後の政策の方向感や経済の見通しの解像度がより高くない限り、需要は動きにくいと考えている。先行きが不透明な中でも、当社は着工を進めてスペック物件を一定程度確保しており、経済情勢が回復した際にはすぐに販売を強化できる体制を整えている。経常利益率については、造成工事を含めた土地価格の高騰などを見込み、14.4%の計画を策定したが、足元の状況は想定よりも悪い状況ではない。なお、レートバイダウンについては大きくは増やしておらず、エリアや会社によってばらつきはあるものの、利用率は全体で 4 割強程度となっている。

質問

米国不動産事業について、第 1 四半期の物件売却は 1 件のみで経常利益は△24 億円と赤字であった。通期は金利が高止まりする前提で 20 件の売却を計画していると思うが、今後の見通しを教えてほしい。

回答

物件売却については、金利動向による影響を大きく受けている一方で、ペントアップデマンドは高まっていると考えている。足元では業績が厳しい状況が継続しているものの、市況が回復した時にベストなタイミングで物件を売却できるよう、リーシングを進めている。なお、新規案件についても、優良な物件を継続的に市場に供給できるよう、市況を見極めながらパイプラインを組成している。

質問

第1四半期の国内注文住宅事業の利益率は改善されている。利益率向上に向けた取り組み及び今後の利益水準の見通しについて、どのように考えているか教えてほしい。

回答

国内注文住宅事業はこれまで実施してきた価格改定の効果が利益率向上に寄与しており、受注単価も上昇傾向にある。販売戦略については、邸宅設計プロジェクトによる高価格帯へのアプローチを強化したことに加え、セミオーダー商品「Forest Selection」によるボリュームゾーンである3,000万円台の拡販に注力したことで、棟数、単価ともに堅調に推移している。通期の売上高総利益率は24.3%を計画しているが、計画より上振れる可能性もある。

質問

豪州住宅事業について、Metricon社の買収効果もあり、前年同期比で大きく業績が伸びている。上振れの可能性も含めて、今後の見通しについてどのように考えているか。

回答

当社は2024年11月にMetricon社を買収した。買収当時のMetricon社は過去の業績と比較しても収益面で非常に苦戦していたが、足元では計画を上回る受注・販売となっており、資材及び労務費の高騰を踏まえた適切な価格改定が奏功し、本来の収益水準に戻りつつあり、利益は計画を上回る可能性がある。また、当社の既存のグループ各社も前年同期比で受注・販売戸数を伸ばしており、今後はMetricon社買収で拡大した事業基盤を元に、資材の共同購入などのシナジー効果の創出によって更なる業績の改善を図る。

質問

米国戸建住宅事業の経常利益率について、今期は14.4%の計画に対し第1四半期は15.4%と計画を上回る状況だが、上期、下期の見通しや、今後計画を下回るような要素があるのか教えて欲しい。

回答

今期計画の経常利益率14.4%については、土地や建築コストの上昇などを想定していた。現状、追加関税の直接的な業績への影響も小さいと考えており、今後経常利益率が想定よりも大きく下振れる可能性は小さいと想定している。ただし、米国の経済情勢によって住宅市場が混乱し、低迷が継続し、長期化するようなら、販売価格を引き下げるなどの対策を実施する可能性はある。

質問

DRB 社と Brightland 社の統合について、短中期の具体的なシナジーはどのようなことを想定しているのか？

回答

今回統合した 2 社は、どちらも複数の州で事業を多支店で展開するビルダーであり、他 3 社はそれぞれの事業エリアに密着したビルダーという特徴がある。事業エリアの重複が小さい 2 社の統合によって、システムなどの間接費用を削減することに加えて、統合後は全米 16 位相当の事業規模になることで資材調達力を強化し、仕入れコストを低減させるなど、短中期でのシナジーの創出を目指す。また、現在 DRB 社で販売物件の約 2 割程度をカバーしている FITP 事業について、Brightland 社でも展開し、グループでのシナジー獲得を図る。

質問

米国住宅事業の販売単価について、第 1 四半期の実績が通期計画を上回るスタートになったが、今後の見通しを教えてください。第 1 四半期の販売単価上昇は、主にテキサス州の比較的単価の低い物件の販売が少なかったことが要因とのことだが、その他にもエリア別の要因があれば教えてください。また、値下げに対する考え方についても改めて教えてください。

回答

米国住宅事業の第 1 四半期の販売単価は、テキサス州など比較的単価の低いエリアの販売戸数が減ったことに伴い、単価の高いシアトルなどの販売戸数の比率が相対的に上がったことから前年同期を上回ったが、米国住宅市場全体として販売価格が上昇傾向にある訳ではない。値下げについては、実施する可能性はあるもののマーケットやお客様に与える影響が大きいため、現在はレートバイダウンによる販売促進を選択している。

質問

25 年 12 月期の通期業績予想を据え置いたことについて、考え方を教えてください。

回答

通期業績については、国内住宅事業と豪州住宅事業は計画を上回る可能性がある一方で、米国住宅事業については金利動向が業績に大きく影響すると見ている。加えて、トランプ政権の諸政策なども含めて、今後の事業環境は非常に不透明であり、第 2 四半期決算発表の際には、通期予想に関する見通しを説明できると考えている。

質問

米国の政策については、所得税減税の話も出ており、今後は更にインフレが進むという見方もあるが、その際は駆け込み需要が起きることは期待できるのか。もしくはインフレになれば金利が上がるため、減税の効果よりも金利が上昇する影響の方が住宅購入に与える影響が大きいと考えるのか、教えてほしい。

回答

所得税減税の実現可能性については、慎重に見極める必要があるが、一定の期間を要することから、短期的な業績に与える影響は軽微だと考えている。また、住宅のアフォーダビリティは、住宅の価格、金利、所得の3つの要素で構成されているが、その中でも金利の上昇による影響が最も大きいと認識している。

質問

木材や木材以外の資材に対する関税の影響について教えてほしい。また、不法移民の強制退去に関する影響についても教えてほしい。

回答

関税の影響については、米国の木材消費量の内、2～3割程度がカナダからの輸入という状況だが、木材製品は USMCA 協定*という枠組みの中で今回の関税引き上げの対象外になっているため、業績への影響はほとんどないと考えている。また、仮にカナダ材に関税がかけられたとしても、米国内の製材工場には増産余力があるため、米国产の木材で対応することができると考えている。またメキシコから米国に輸入されている石膏ボードについても、USMCA 協定の対象で、関税引き上げの適用除外となっている。設備機器等に使用されている部品を中国などから輸入している場合は、コストの上昇や部材の納入遅れ等の可能性はあるが、業績への影響は大きくはないと考えている。なお、不法移民の強制退去については、米国内の労働力不足が加速するような政策を米国政府が大規模に推進するとは、現時点では考えにくい。

*米国・メキシコ・カナダ間の FTA 協定

以上