住友林業グループ　2025 年 12 月期第 3 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 10 月 31 日(金)　17：00～18：00
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
米国住宅事業の受注戸数と販売戸数の状況について、教えて欲しい。25/12 期第 3 四半期の受注戸数が、第 2 四半期の実績を上回ったのはどのような要因か？住宅ローン金利の低下に伴い、足元の来場者数が増加しているなど改善の兆しはあるのか？また、通期の販売戸数計画 10,750 戸について、目標達成の目途は立っているのか？
回答
足元の受注環境は依然として厳しく、確固たる回復の兆しは見えていない。第 3 四半期の受注は前年同期を上回っているが、これは従来受注としてカウントしない請負として扱っていた約 160 戸を、会計士の指摘により分譲に区分変更したためであり、特殊要因である。これを除く受注は前年同期を少し下回っている。通期の販売戸数計画については、在庫もあるため達成可能と考えている。

質問
米国戸建住宅事業の 25/12 期第 3 四半期（7-9 月）の経常利益率 12.8%について、第 2 四半期の決算発表時には下期は 11%台まで低下するというコメントがあったが、現状どのような見通しか？第 4 四半期に大幅に下落する、もしくは保守的な計画だったため、利益率が上振れる可能性もあるのか？
回答
インセンティブの付与はマーケットの状況を見ながら行っているが、想定より実施が少なかったことから、25/12 期第 3 四半期（7-9 月）の経常利益率は予想を上回った。通期予想は据え置いているため第 4 四半期（10-12 月）の経常利益率は低下する計算になるが、販売戸数のハードルが高く設定されており、これを達成するためにインセンティブを増額する可能性もあることなどから、保守的な予想としている。

質問
米国戸建住宅事業の回復の兆しはまだ見えていないとのことだが、住宅ローン金利が低下傾向にある中、今後の回復に向けて、現在どのような対策や準備を進めているのか教えて欲しい。
回答
来年度の米国戸建住宅事業に対しては、現在、予算および事業計画について社内で議論を

進めている。引き続き、将来成長を見据えた土地の確保を進めることに加え、人員の拡充も強化していく予定。一方で、今期は住宅販売状況が悪いエリアでは住宅着工を抑制してきたが、今後は需要回復を見据え、利益率と在庫回転率のバランスを意識しながら、いつでも着工できる体制を整え、需要回復に迅速に対応できるよう準備も進めていく。

質問
米国不動産事業については、現状の市況を踏まえ売却のタイミングが適切ではないと判断されているが、来期はどのような対応策を推進するのか教えて欲しい。
回答
米国不動産事業においては、金利水準の影響を受けやすいと見ている。金利が低下すれば物件の売却も進むと考えている。足元では金利が低下傾向にある中で、複数の物件に対して引き合いが来ており、売買交渉も進めている。今期は 9 件の物件売却を予定している。来期はフィー収入などを含む安定的な収益体制の構築を目指していく。

質問
米国の住宅ローン金利が 6%台前半まで低下している中で、追加関税などローン金利以外で特に注目している要素は何かあるのか？
回答
米国住宅ローン金利は低下してきたものの、関税等の国内景気への影響を懸念する消費者心理の動きの方が、経済全般へ与える影響は大きいと考える。また移民政策にも注目しており、特にテック産業等に従事する方の需要が政策次第で減退する懸念もある。

質問
国内の住宅事業について、業績好調が継続している要因を教えて欲しい。国内株式市場が堅調なことなども受注好調の背景にあるのか？
回答
邸宅設計プロジェクトやフォレストセレクションなどの当社商品の訴求ポイントがお客様に受け入れられ、支持をいただけた結果だろう。

質問
米国での中古住宅の売り出し物件が徐々に増えている中で、中古住宅物件と競合するようなケースは増えているのか？また、今後は在庫調整のため、住宅の販売価格を思い切って値下げするようなことはあるのか？
回答
中古住宅との競合環境については、新築住宅を志向するお客様は、分譲地（コミュニティ）の良さを優先するケースが多いため、現時点で競争が激化しているという状況ではない。また、

住宅の販売価格がこれまで急激に上昇してきたのは事実で、大手ビルダーの中には値下げをして販売戸数を確保する戦略を推進するケースもあるが、当社は分譲地毎など個別の状況に応じて対応している。

質問
中期経営計画の達成は難しい状況と考えるが、見直しなどは考えているのか？また、特に重視している目標項目はあるのか？
回答
現在は来期の計画について社内で協議している最中であり、その中で 2027 年の目標をどうするかという議論も合わせて行っているが、まだ議論の途中であるため来年の決算発表時に改めて説明する。

質問
米国の住宅ローン金利が低下している中でも、依然厳しい状況が続く受注環境について、テキサス、フロリダなどエリアごとの状況を教えて欲しい。
回答
現状、テキサスやフロリダなど、比較的低価格帯のエリアが苦戦している状況と言える。住宅ローン金利の水準だけでなく、所得の伸びに対して住宅価格が大きく上昇していることが影響していると考えられる。

質問
米国の大手上場ビルダーの中には、来期の計画が10%程度の増益となっている会社もあるが、来期はどの程度の利益成長を議論、計画しているのか教えて欲しい。
回答
足元では明るさが見えている段階ではなく、短期的な予想は信頼度の高いものを提示すべきであると考えていることから、来期の計画については情勢の変化を見極めた上で発表したい。

質問
米国住宅市場では、住宅ローン金利が高止まりする中、アフォーダブルな住宅の販売が特に厳しい状況だと思うが、米国でも株式市場が堅調なことで高価格帯の販売が好調といった、顧客層による販売状況の違いはあるのか。
回答
米国住宅市場では、基本的にアフォーダビリティが最大の課題であり、資産効果はあまり顕著ではない。購入者の心理として、住宅価格がさらに下がるのではないかという期待感から買い時を見定めており、これが購買行動に影響している面はあると考えている。

質問

豪州住宅事業が好調な要因や今後の継続性について教えて欲しい。買収後のMetricon社の業績改善やシナジーの創出はどのような状況か。

回答

豪州は主力が注文住宅事業のため、受注から引き渡しまでの期間が長い。そのため、Metricon 社は買収時、受注獲得後のインフレによるコスト増が損益に影響を与えていた。その後、採算性の悪い物件の引き渡しが進み、値上げした新規契約の効果が現れ始めている。現在の好調はシナジーではなく基本的な事業改善によるもので、シナジー効果は今後発現する計画である。

以上