

2025年12月期 決算説明会

中期経営計画の進捗と今後の取り組み

2026年2月16日



目次

1. 長期ビジョン
2. 連結業績および通期計画
3. 中期経営計画の振り返り及び今後の取り組み
4. 配当方針

1. 長期ビジョン

Mission TREEING 2030

～地球を、快適な住まいとして受け継いでいくために～



地球環境への価値



人と社会への価値



市場経済への価値

私たちは、地球環境、人々の暮らしや社会、市場や経済活動に価値を提供することで、将来世代を含むあらゆる人々やすべての生き物に、地球が快適な住まいとして受け継がれていくことを目指します。これまででも強みとしてきた「森」と「木」の価値を活かし、深め、新たな未来の力へ変えていきます

事業方針

- 森と木の価値を最大限に活かした脱炭素化とサーキュラーバイオエコノミーの確立
- グローバル展開の進化
- 変革と新たな価値創造への挑戦
- 成長に向けた事業基盤の改革

目標

■ 脱炭素社会に向けた達成目標

森林保有・管理面積

100万ha

木材コンビナート
国産材使用量

100万m³

年間住宅供給戸数

65,000戸

■ 財務目標

2030年
経常利益目標
3,500 億円

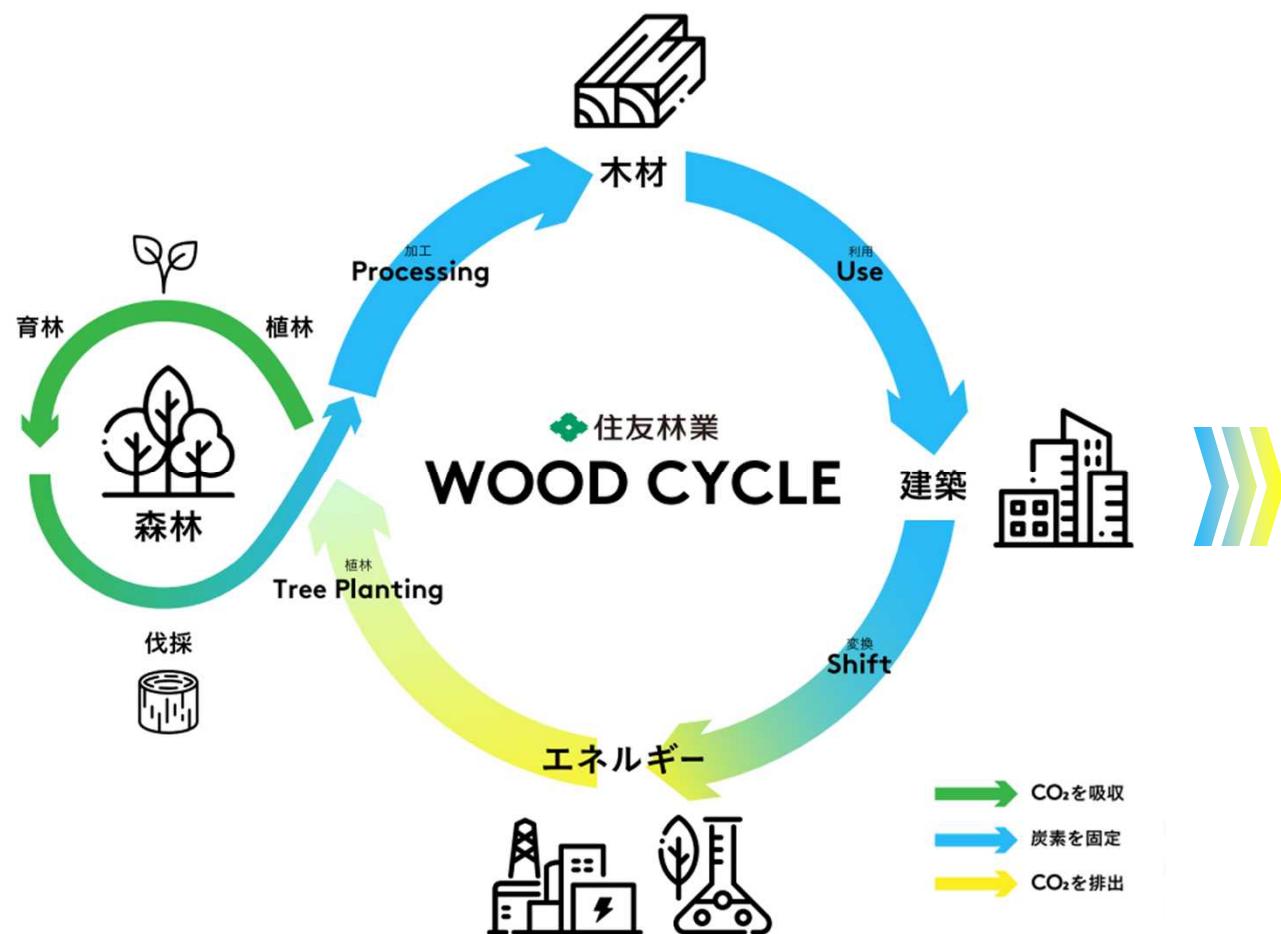
地域別の販売戸数と販売目標の比較

単位:戸



「ウッドサイクル」が提供する価値

- ✓ 「ウッドサイクル」とは、「木材資源」とその脱炭素効果を軸にした、川上から川下までのバリューチェーン
- ✓ 住友林業グループ独自のこのサイクルを回すことでの脱炭素インパクトに貢献し、「地球環境への価値」「人と社会への価値」「市場経済への価値」を実現していく



2. 連結業績および通期計画

- ✓ 売上高は、豪州Metricon社の連結効果および国内住宅事業が好調を維持したことにより、**対前年で増収**
- ✓ 経常利益および当期純利益は、米国市場の低迷により、**2025年8月に公表した業績予想を上回ったものの、対前年で減益**

連結業績

単位：億円	24/12期	25/12期	前期差	通期計画 (25/8/7発表)	計画比
売上高	20,537	22,676	+10.4%	23,200	△2.3%
営業利益	1,946	1,687	△13.3%	1,640	+2.9%
経常利益	1,980	1,749	△11.6%	1,700	+2.9%
当期純利益	1,165	1,067	△8.5%	960	+11.1%

セグメント別売上高

単位：億円	24/12期	25/12期	前期差
木材建材	2,532	2,530	△0.1%
住宅	5,423	5,854	+7.9%
建築・不動産	12,400	14,111	+13.8%
資源環境	270	268	△0.7%
その他	273	281	+2.9%
調整	△361	△368	—
合計	20,537	22,676	+10.4%

セグメント別経常利益

単位：億円	24/12期	25/12期	前期差
木材建材	100	128	+27.5%
住宅	352	413	+17.3%
建築・不動産	1,475	1,197	△18.8%
資源環境	2	△13	—
その他	7	49	+593.1%
調整	44	△24	—
合計	1,980	1,749	△11.6%

※「親会社株主に帰属する純利益」は「当期純利益」と表示している

✓ 当社業績の最大のドライバーである米国住宅事業の減速により、**2026年12月期の業績予想は2025年2月に公表した目標数値を下方修正**

■ 通期予想

単位：億円	25/12期 実績	26/12期 予想	前期差		前回 予想差
売上高	22,676	25,900	+14.2%	△9.7%	
営業利益	1,687	1,570	△6.9%	—	
1 経常利益	1,749	1,600	△8.5%	△33.3%	
当期純利益	1,067	950	△10.9%	△36.2%	

※「親会社株主に帰属する純利益」は「当期純利益」と表示している

■ 業績予想についての補足

- 1 2026年12月期の経常利益計画は、中期経営計画目標2,400億円から△800億円下方修正
- 2 本計画には、2026年2月13日に公表した**Tri Pointe Homes社の買収による業績影響は含まれていない**

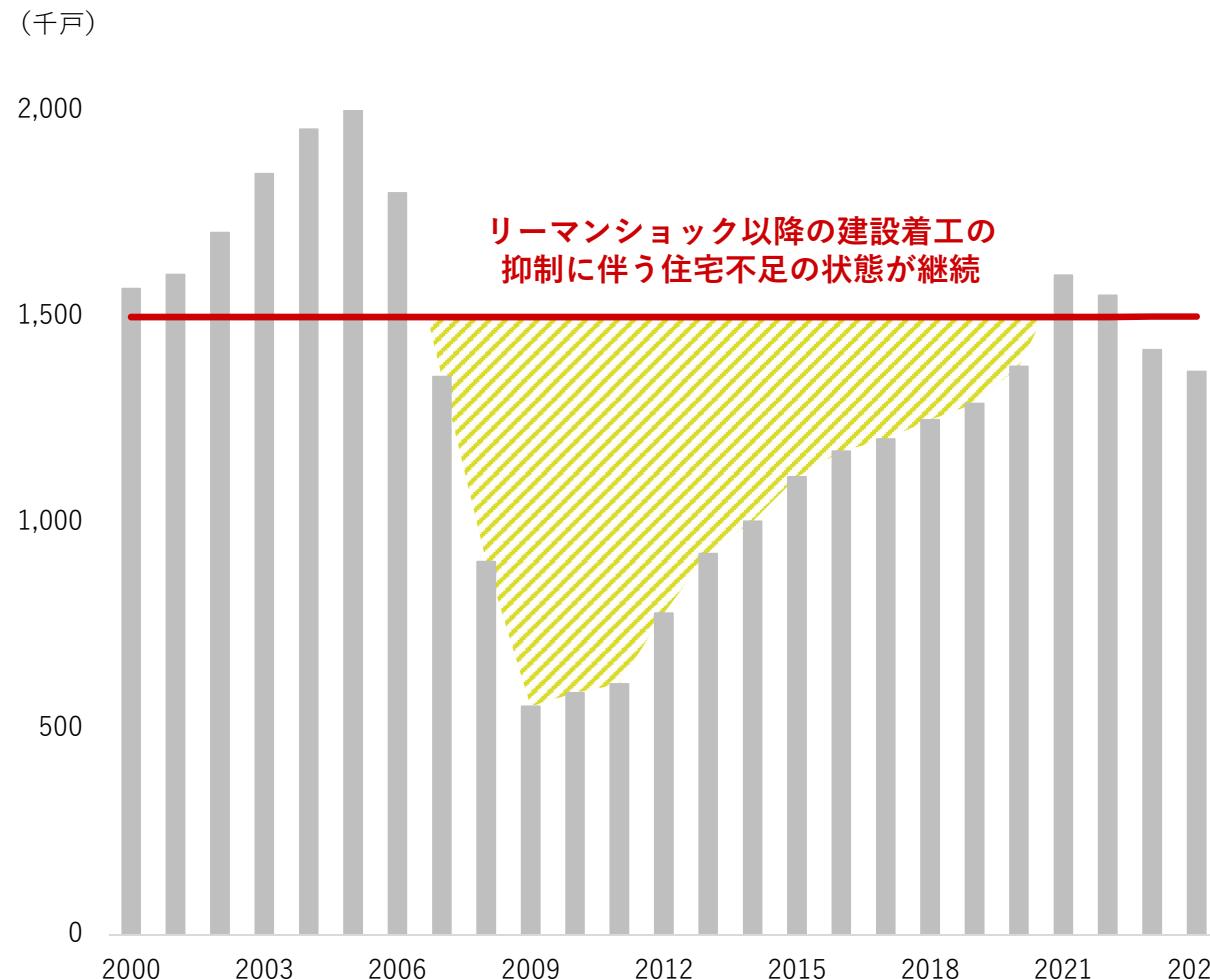
3. 中期経営計画の振り返り 及び今後の取り組み

✓ 中計初年度となる2025年12月期は、脱炭素化に向けた国内外での取り組みや、M&Aや新規PJへの投資などによるグローバル展開の深化が進捗する一方で、「稼ぐ力の向上」「経営基盤の強化」に対して課題が残った

Phase 2 基本方針	主な成果
脱炭素化への挑戦	<ul style="list-style-type: none"> ● 第1号森林ファンドのアセット拡大、日本森林アセットの事業に着手 ● 米国、豪州、日本、英国で中大規模木造建築を推進
稼ぐ力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● ジオリーブグループとの資本業務提携、LeTech社買収などの投融資が進捗 ● 木材・建材事業では住宅着工に依存しない事業モデルへの変革をさらに加速させる
グローバル展開の深化	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国Teal Jones Plain Dealing製材工場の子会社化 ● ベトナム・インドネシアで都市開発事業に着手
経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレート本部を新設し、グローバルガバナンス強化に着手 ● 中大規模木造建築技術、不動産開発ノウハウ、グローバル展開の人財育成において強化の余地がある
事業とESGの更なる一体化	<ul style="list-style-type: none"> ● 「PRIDE指標」で4年連続ゴールド認定 ● 10年連続「気候変動Aリスト」、新たに「フォレストAリスト」にも選定

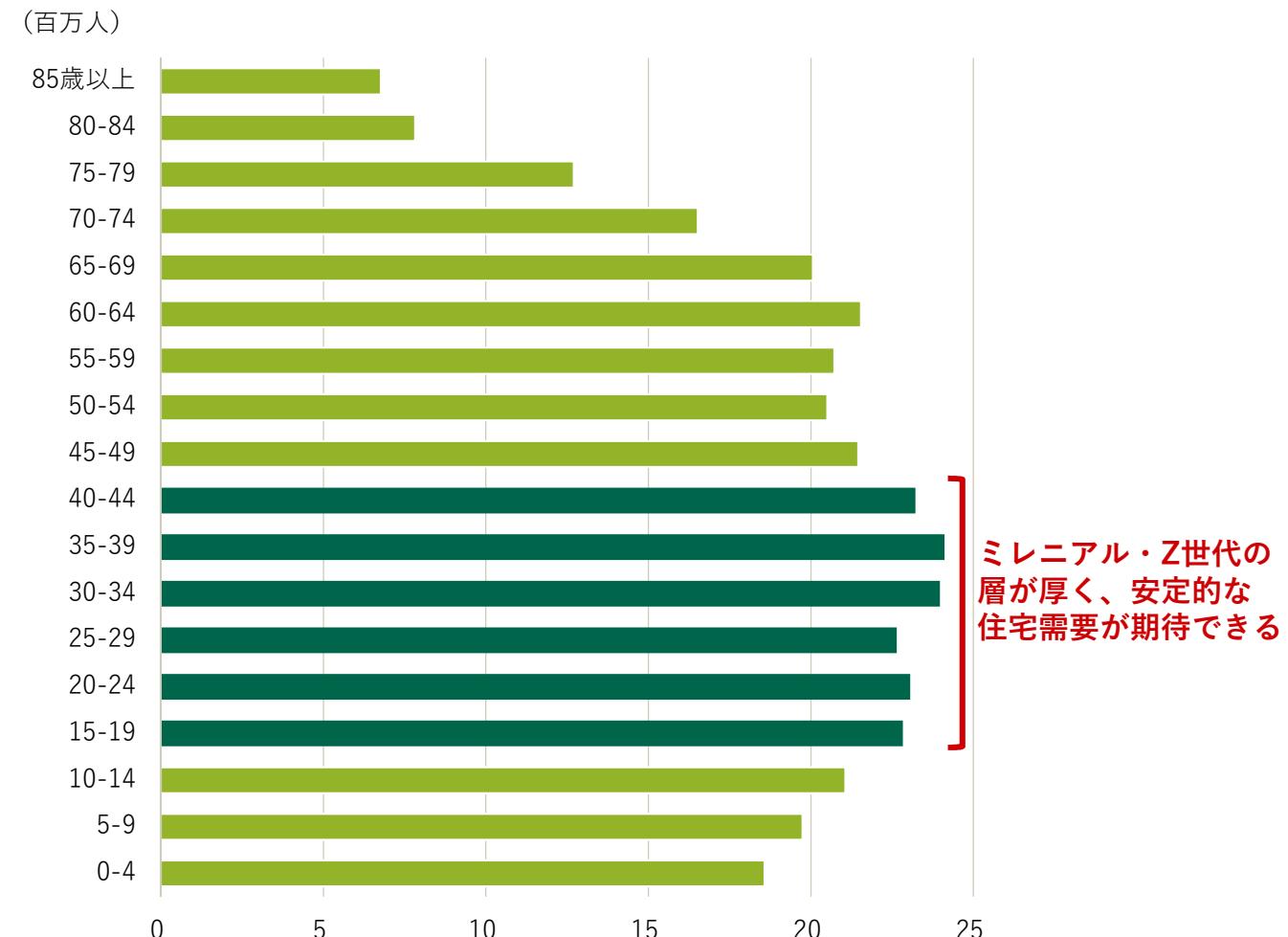
- ✓ リーマンショック以降の建設着工の抑制に伴う住宅不足に加え、ミレニアル世代やZ世代といった住宅取得者層が厚く、底堅い住宅需要が見込まれる

■新設住宅着工戸数の推移



出所：U.S. Census Bureauを基に当社作成（2024年度）

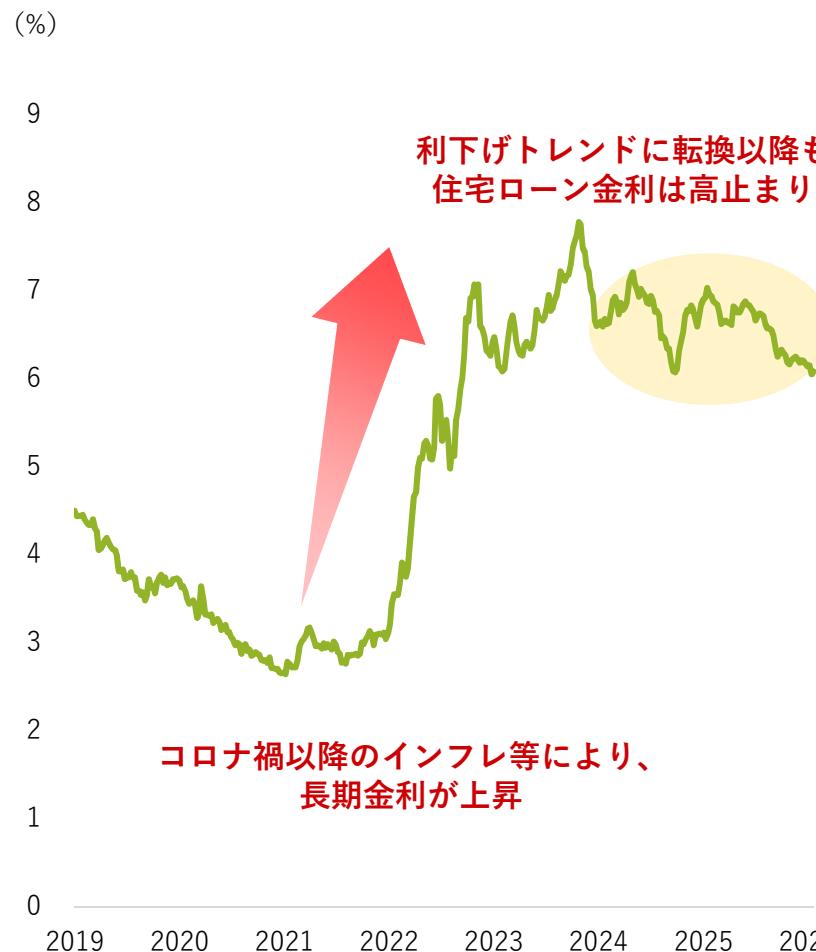
■年齢別人口



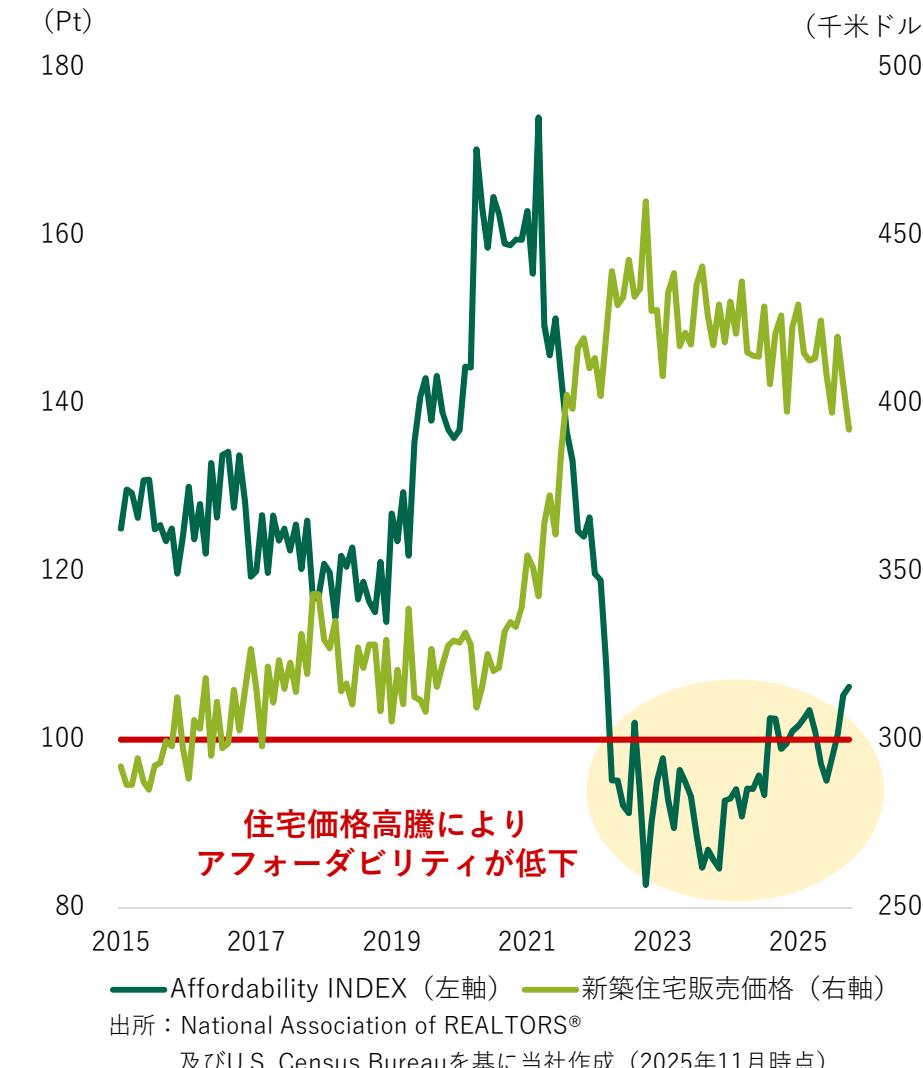
出所：United Nations Population Divisionを基に当社作成（2026年2月1日時点で発表されている2025年の人口推計）

- 足もとでは住宅ローン金利の高止まりや住宅価格高騰によるアフォーダビリティの低下、消費者センチメントの悪化等により市況は悪化

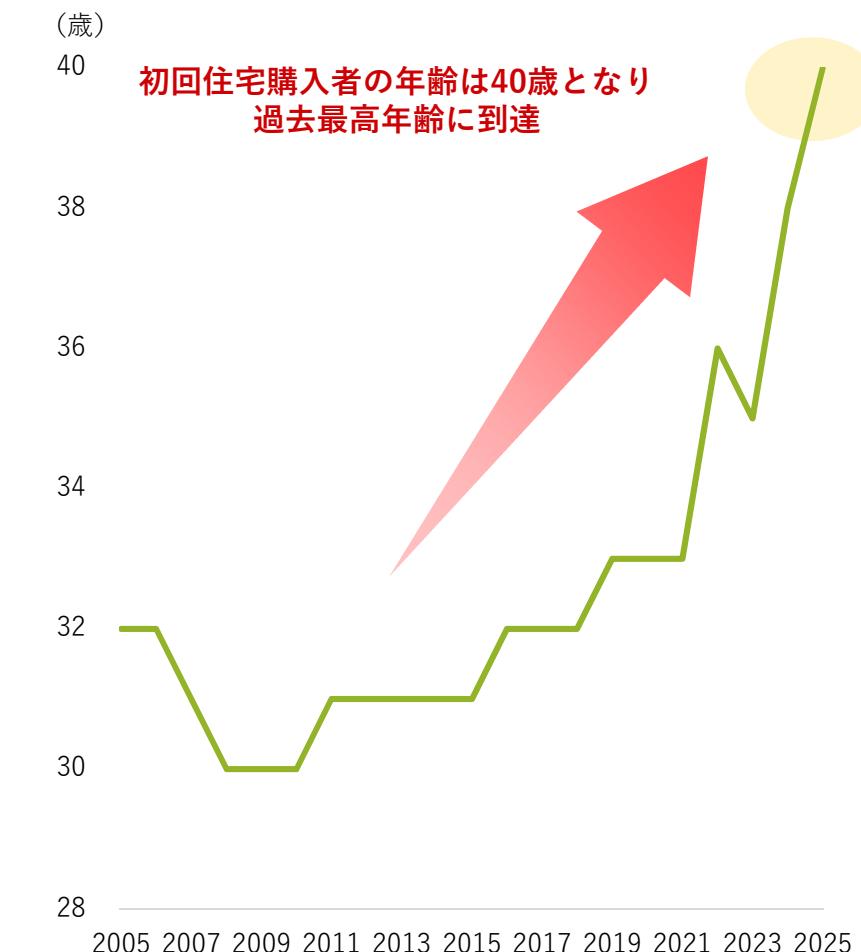
■住宅ローン30年固定金利



■新築住宅販売価格とアフォーダビリティ



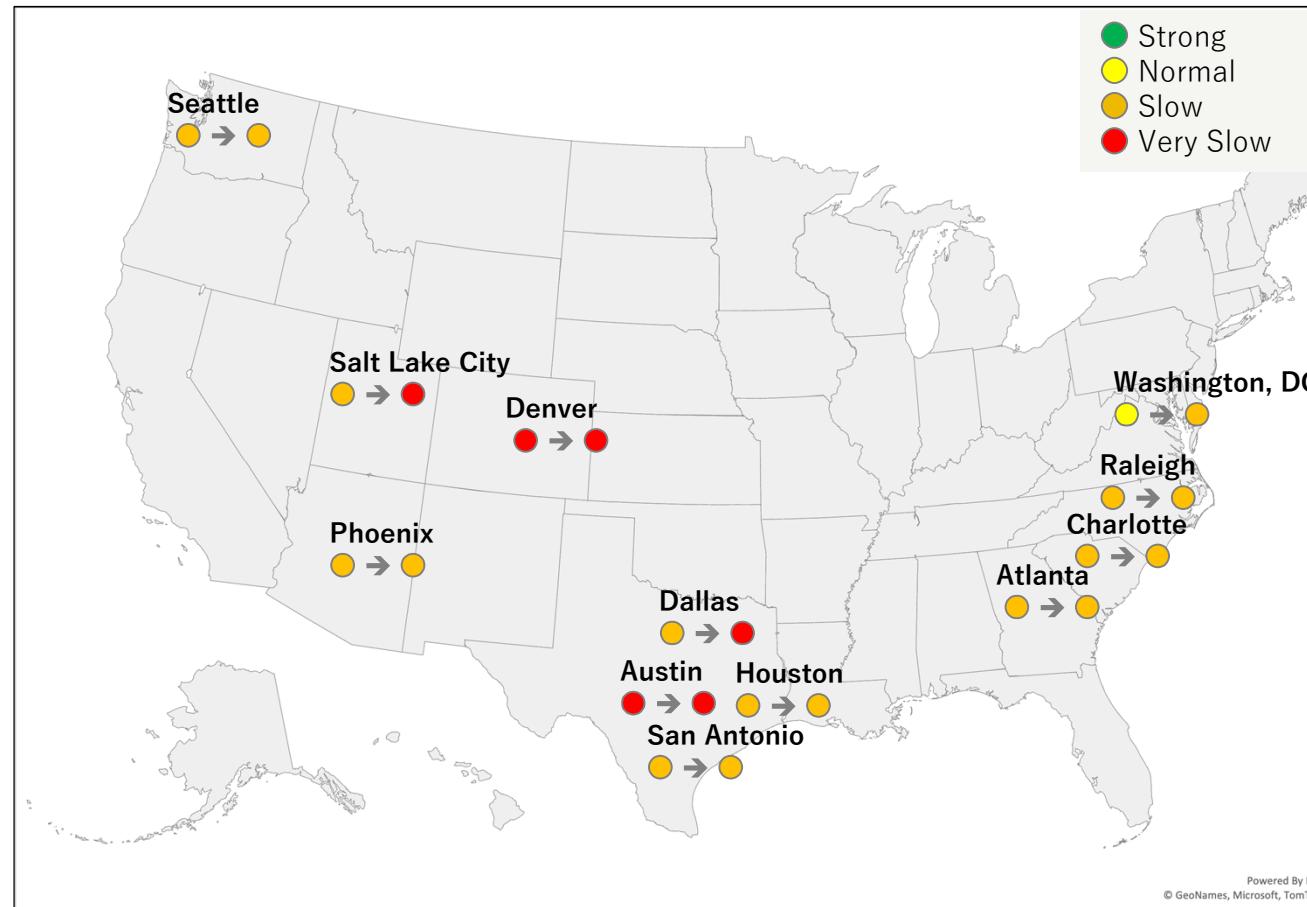
■初回住宅購入者の年齢中央値



出所：Freddie Macを基に当社作成 (2026年1月22日時点)

- ✓ 2025年下期においても、当社展開エリアでの住宅市場の減速が継続した
- ✓ 2026年の住宅価格は、各エリアにおいて下落基調になると予想されている

■ 2025年展開エリアのマーケット状況 (2025/07 → 2026/01)



出典: John Burns Research and Consulting, LLC

■ 2026年 市場住宅価格予想 (2025年比)

エリア	増減% (YoY)
Salt Lake City, San Antonio	~0%
Seattle, Charlotte, Atlanta, Austin	-1%
Phoenix, Houston, Dallas Washington, DC, Denver Raleigh, Tampa	-2%

出典: John Burns Research and Consulting, LLC

施策1 商品開発

アフォーダビリティの低下が進む中、**価格面で優位性を持つ商品群（タウンホームの新モデルや狭小間口対応の戸建て）**の販売を強化する

■ タウンホーム施策（2026年12月期）

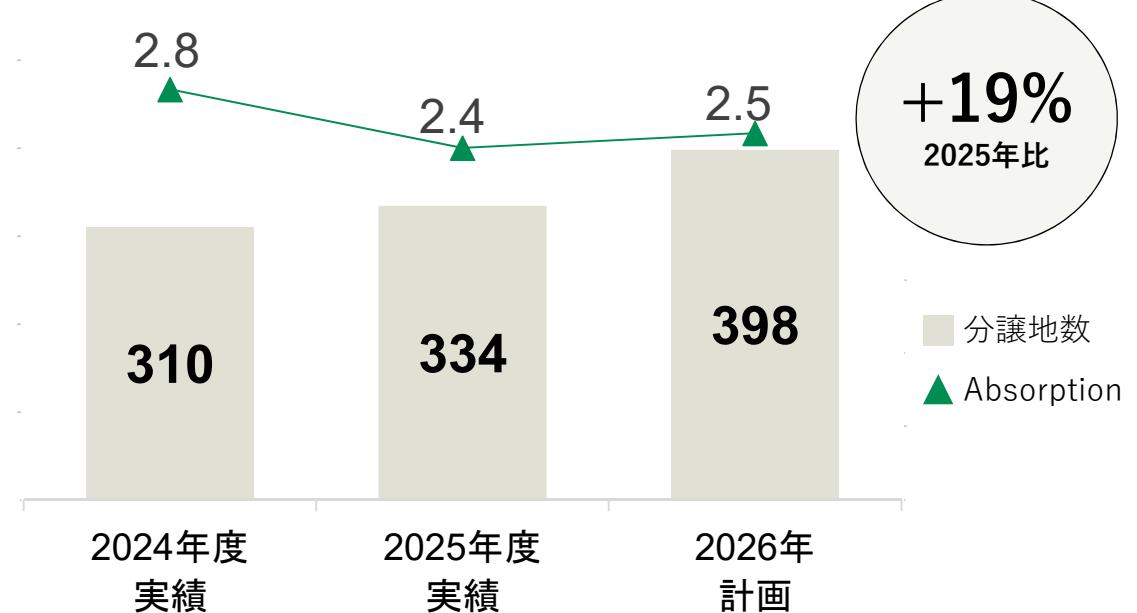
- 住戸の左右に加え住戸裏の壁も共有（背中合わせ）となる2列の連棟式により**同じ敷地面積でより多くの住戸を建設可能となり、土地コストも低減できる**



施策2 分譲地戦略

分譲地の数を増やし、より広い顧客層にアピールすることを通じ、販売戸数を確保する

■ 米国4社 分譲地数およびAbsorption推移



※Absorptionは、1分譲地あたりの月間契約数を指す

施策3 経営統合

DRB社とBrightland社の経営統合を実施し、事業運営体制の整備を進め、徹底的なコストダウンと生産合理化により**強靭な収益体制を構築する**

経営基盤強化

- DRB Homesへのブランド変更
- 在庫管理などのリスク管理の強化

経営効率

- 基幹システムを統合
- 人員体制の見直し、育成強化
- DRB社マネジメント手法の導入

コスト削減

- 資材共同購入
- 資金調達

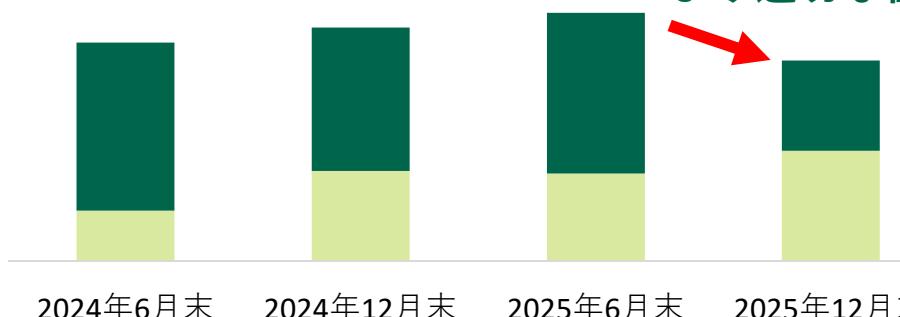
施策4 財務健全性の維持

着工抑制、スペック物件の販売促進およびオプション契約による土地確保を通じ、**在庫リスクを適正にコントロールする**

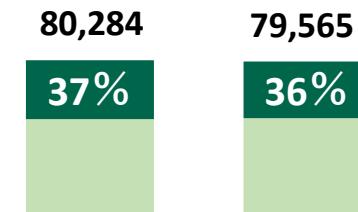
(1)適正な水準で着工を維持

- 各分譲地の販売状況に応じ、スペック物件の着工を抑制
- インセンティブ付与などを通じ、スペック物件の販売を強化

■ スペック在庫の推移



(2)土地保有戦略



■ 契約済未取得区画 (オプション率)

着工ペースのコントロールにより適切な在庫水準を維持

- 工事中在庫
- 完成在庫

施策5 FITP事業との連携

建築サプライチェーン（調達～設計～製造～施工）の垂直統合をグループ内で進め、施工合理化などにより効率化を図り、規模の拡大も目指す

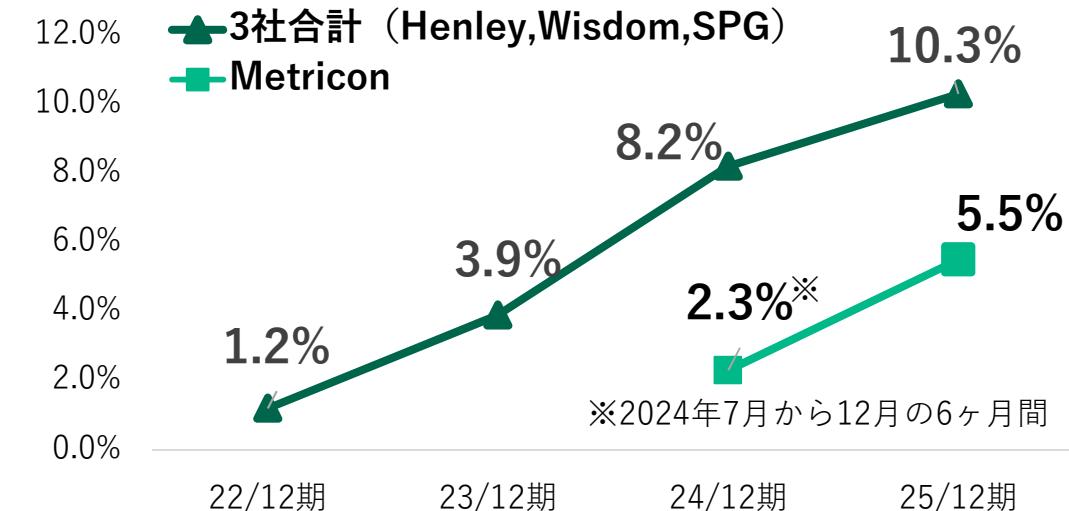
【垂直統合】合理化・コスト削減・中間マージン排除



事業環境

- ✓ 2025年度に政策金利は4.35%から3.60%に引き下げ
- ✓ コロナ後の資材高騰、労働力不足、工期遅れは解消した一方、足元で戸建住宅価格は上昇
- ✓ 移民などの人口増加により住宅需要が拡大しており、今後も安定した需要が見込まれている

経常利益率の推移



更なる利益改善に向けた取り組み

ノウハウ共有

日本での注文住宅事業のノウハウと人財を活かし、コストダウン、工期短縮、新工法の開発などに注力

スケールメリットの活用

豪州最大のホームビルダーとして、資材の共同購買や共同保険などグループシナジーを創出

マーケティング力の強化

ハイエンドからアフォーダブルな商品まで幅広く展開し、商品のマーケティング力を強化

- ✓ 2030年にアジア事業での経常利益100億円の達成を目指す
- ✓ インドネシア、ベトナムにおいて、大型タウンシップの開発を推進

インドネシア

- ・ ジャカルタ近郊の大規模都市開発プロジェクト「コタ・ウィサタ (Kota Wisata ECOVIA)」を推進
- ・ **2027年末より引渡開始を予定**
- ・ **総戸数は約4,100戸を予定**
2041年にかけて順次、竣工・引渡予定
- ・ 収益拡大に向け、組織力と人財育成を強化



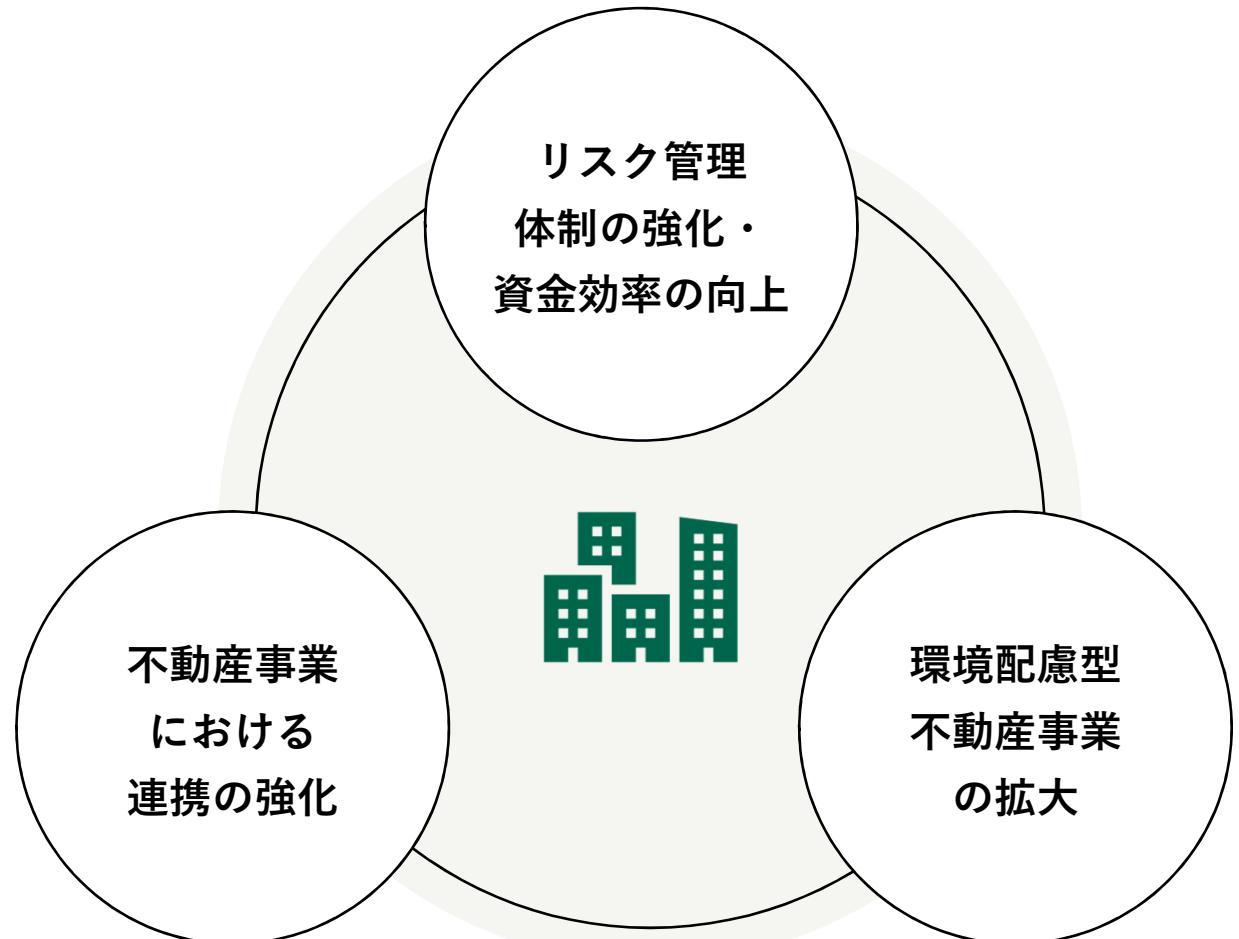
ベトナム

- ・ 熊谷組・NTT都市開発と協業し、Hoa Lan PJを推進
- ・ 上下水道などのインフラ工事に着手
- ・ **総戸数は約6,700戸を予定**
2034年にかけて順次、竣工・引渡予定
- ・ 収益拡大に向け、新規プロジェクトの組成も検討



- ✓ 2026年1月1日付で「不動産事業本部」を新設し、不動産開発ノウハウを有する人財がグローバルで活躍できる体制を構築
- ✓ 木造建築の設計・施工技術を活かし、各事業間の連携を強化することで、不動産事業の健全な拡大を目指す

■ 設立の背景・狙い



■ 主な取り組み

- 1 人財育成、技術部門の拡充
マスティンバー案件の推進や国内外の技術ノウハウの蓄積
- 2 事業間の連携強化
賃貸住宅請負事業と賃貸管理事業の連携
- 3 土地情報連絡会の設置
土地情報に対して迅速に対応
- 4 新BF構法の展開
中大規模木造建築に新BF構法を展開・推進

米国

事業環境

複数回の政策金利の利下げが実施
今後も継続が予想されるが、**需給
バランスの改善に時間要する**

事業戦略

収益源の多様化
期間損益の安定化

資本効率の改善

垂直統合型
マスティンバー建築を推進

日本

事業環境

事業用建築の木造化には成長への期待、また**相続需要等**を背景に賃貸住宅関連事業にも拡大余地がある

事業戦略

公共施設、ホテルなどの
非住宅の木造化

LeTech社との
シナジー創出



豪州

事業環境

人口増加を背景に**賃貸住宅市場の
底堅さ**が見込まれる

事業戦略

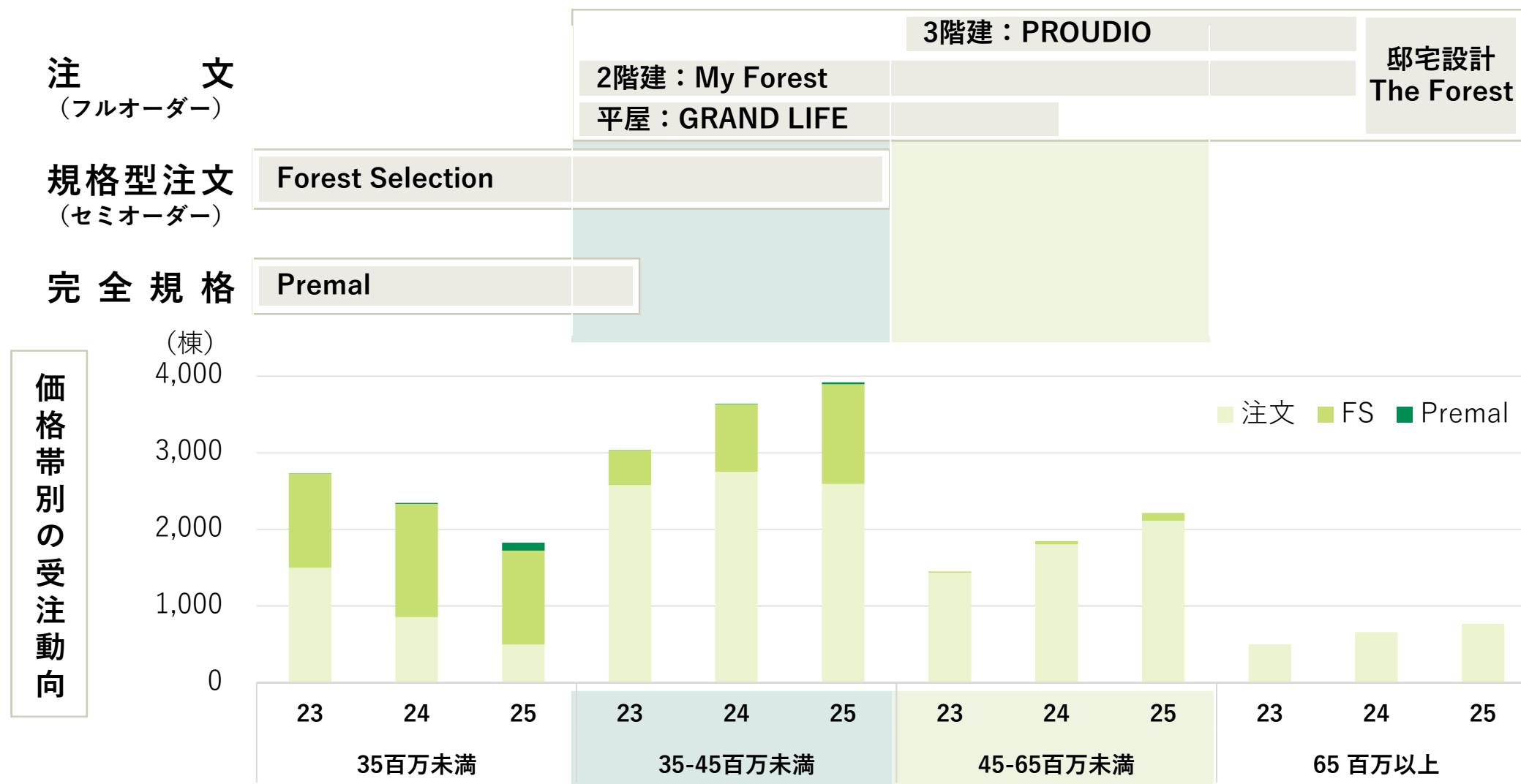
中大規模木造建築に注力

BTR (Build to Rent)
集合住宅の事業強化

※ 豪シドニー近郊の木造9階
建て賃貸用集合住宅



- ✓ 注文住宅事業のシェアアップに加え、グループ会社の連携強化などを通じた、**賃貸・分譲・リフォーム事業の拡大**により**安定的な成長**を図る
- ✓ ボリュームゾーンで棟数の確保に加え、高価格商品の受注も拡大していく



FS受注率
30.2%
2025年12月期実績



平屋受注率
46.0%
2025年12月期実績

■ 収益力の強化に向けた業務効率化

フロントローディング（業務の前倒し）

- ✓ **設計業務を前倒しすることにより、営業・設計・施工の業務全体を効率化**



- Forest Selectionのモジュール設計を推進
- DXによる設計・生産情報の一元化

MYHOME WORKS・データドリブン

- お客様との接点をデジタルで拡充、DX推進
- お客様の利便性向上と、営業・設計の効率化



■ グループ会社とのシナジー創出

グループシナジーによる収益の多様化



LeTech社と共同で木造マンション
ランドセット商品開発などの
シナジー創出

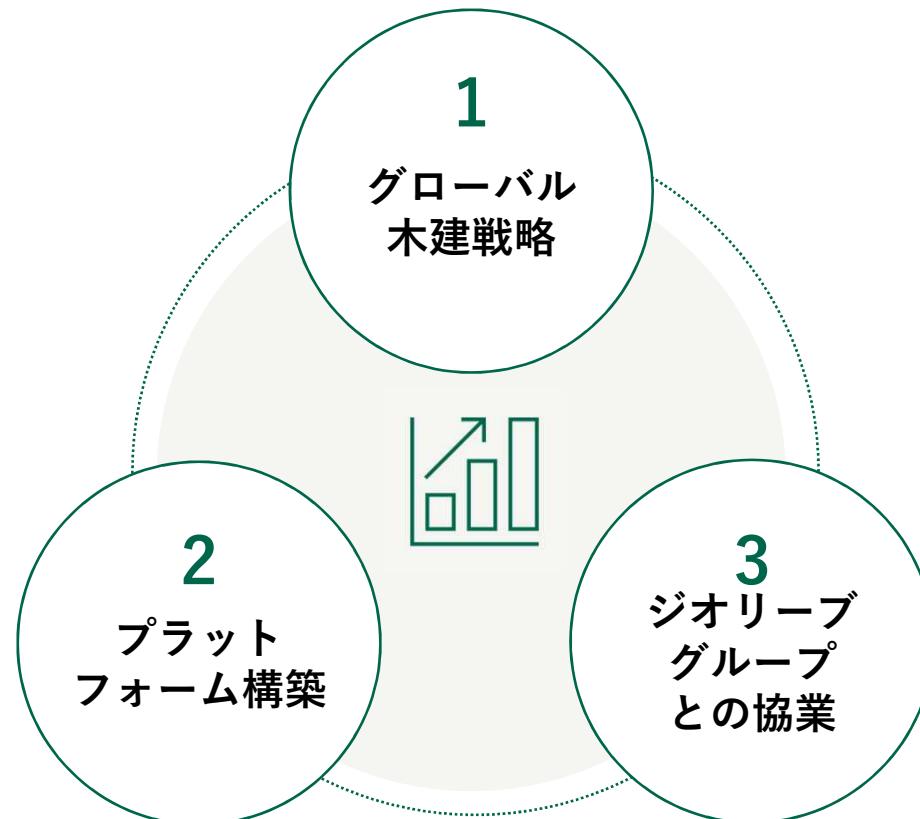


エリアに応じて、外構工事一体
デザインを推進、外構緑化の
カバー率の向上



37万件の住友林業OB顧客
との連携を強化

- ✓ グローバル木建戦略、顧客の課題解決に繋がるプラットフォーム構築、ジオリーブグループとのシナジー創出などを通じ、**新設住宅着工に左右されないビジネスモデルを確立、稼ぐ力の向上を目指す**



1. グローバル木建戦略

- パネル・ボード、建材・木工、木質構造材、ペレット等のバイオマス関連事業の**生産規模と拠点拡大を進め、ウッドチェンジを推進**
- 主要市場（日本、米国、豪州、欧州など）で植林、製造・流通、建築のサプライチェーンをつなぎ、**事業のバリュー最大化を図る**

2. プラットフォーム構築

住宅・建設業界の諸課題について解決策を一気通貫で提供

構造	中小ビルダー・工務店の省施工化・プレワーク化を支援
外装	外装工事全般の機能（省施工／工期短縮／法改正対応など）を提供
業務	見積・納材等の各業務プロセスに対応したDXツールの提供

3. ジオリーブグループとの協業

ジオリーブグループと資本業務提携契約を締結。**商社と問屋という業態の垣根を超え、それぞれの強みを活かした協業を推進**し、サプライチェーンの強化と機能補完によるシナジーを創出

- ✓ 専門性の高いグローバル人財を育成し、各地域に配置することで、**グローバルガバナンスの強化**を図る

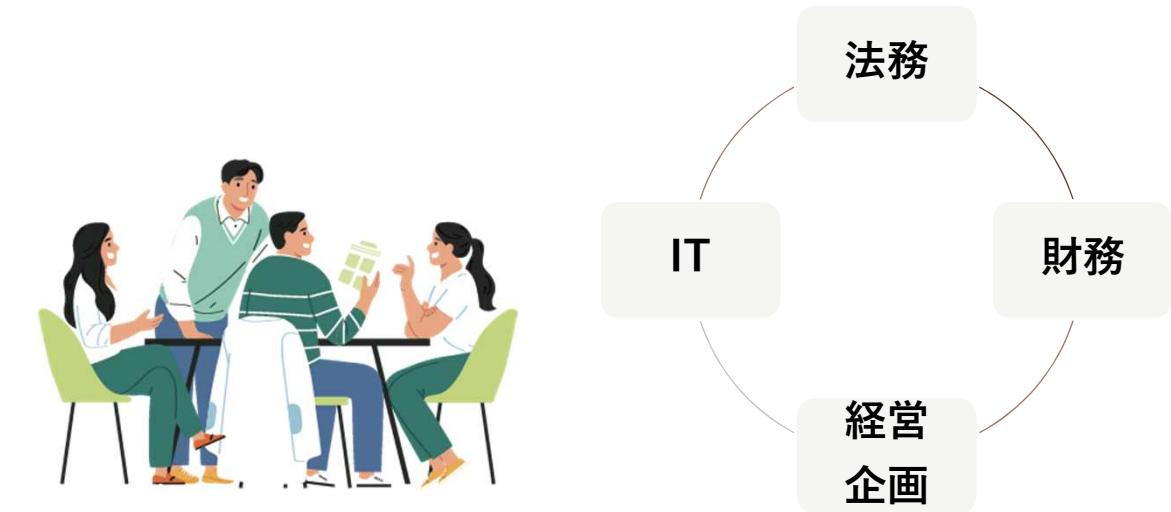
■ 専門的知識の強化

グローバルで活躍する企画型人材育成のため、財務・経理・法務などの専門資格取得を支援し、スキルアップを図る



■ 人財ローテーションの実施

コーポレート本部内の人財ローテーションを実施し、複数の業務に対応できる人財育成を進める

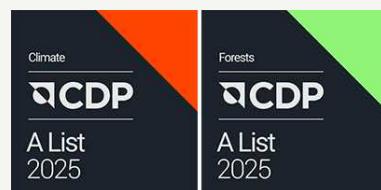


環境

「ウッドサイクル」を通じた脱炭素への取り組みに加えて、森林資源をはじめとする自然資本の価値向上を図り、ネイチャーポジティブステートメントも策定、脱炭素化とネイチャーポジティブを実現する

SBT目標

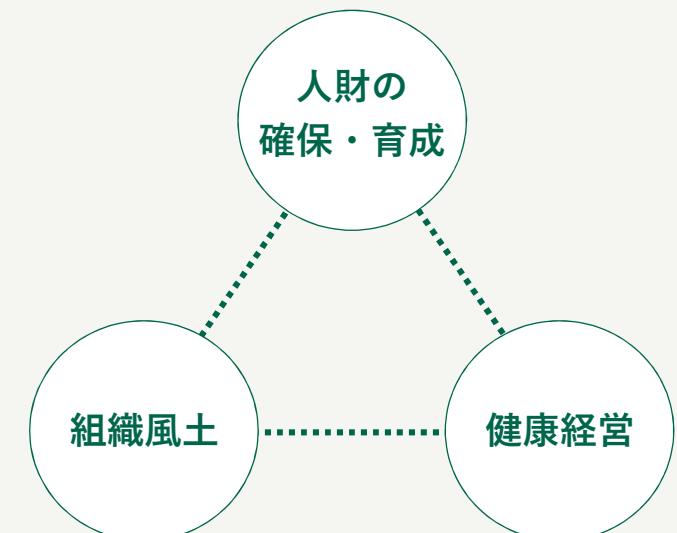
	Scope1+2	Scope3(原単位)
短期目標 (2030年まで)	42%削減 2021年比	51.6%削減 2021年比
ネット ゼロ目標 (2050年まで)	90%削減 2021年比 残余排出量を中和することでネット排出量をゼロに	97%削減 2021年比



CDP2025では10年連続「気候変動Aリスト」新たに「フォレストAリスト」にも選定
GPIF採用の環境指数にも選定

社会

長期ビジョンの達成に向けた人財戦略として3つの柱を定め、従業員のエンゲージメント向上を図り、「個」と「組織」の相互成長を実現する



2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



ガバナンス

公正、信用を重視し社会を利するという「住友の事業精神」に基づき、経営の透明性確保、内部統制とガバナンスの強化を図ることで、企業価値向上につなげる

- 政策保有株の縮減

■保有銘柄推移（投資目的以外）

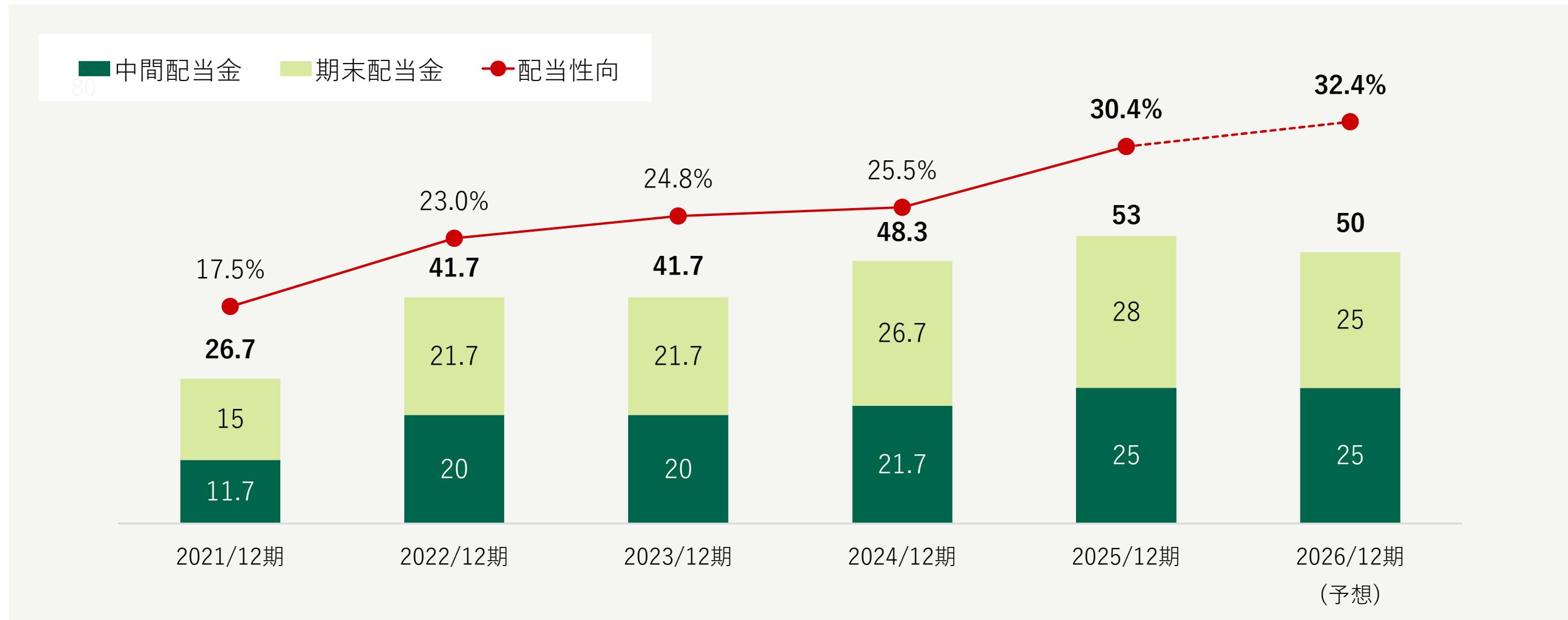


- 従業員自社株式保有の促進
- 役員報酬制度の見直し
- 情報セキュリティ強化とDX推進



4. 配当方針

- ✓ 2025年12月期の年間配当を1株あたり53円に修正。2025年8月に公表した配当予想50円に対して3円の増配
- ✓ 現中計で定めた株主還元方針である、配当性向30%以上、1株あたり年間配当金の下限50円に変更はない
- ✓ 2026年12月期の年間配当予想は、下限配当を適用し1株あたり50円



※2025年6月30日を基準日として1:3の株式分割を行っており、それに伴い過去の配当実績についても遡及修正している

- ・本資料に記載した業績予想、見通し及び事業計画等は、資料作成時点において、入手可能な情報に基づく当社グループによる仮定及び判断に基づくものであり、その正確性および完全性を保証し、また約束するものではありません。
- ・業績予想、見通し及び事業計画等は、今後変更することがあります。
- ・本資料は、出資及びその他いかなる金融商品についての取得等を勧誘するものではありません。
- ・本資料で提供している情報に関しては、その正確性・確実性・信頼性及び完全性等を保証するものではなく、当社およびその他の関係者は一切の責任を負いません。また、予告なしにその内容が変更又は廃止される可能性がありますので、予めご了承ください。

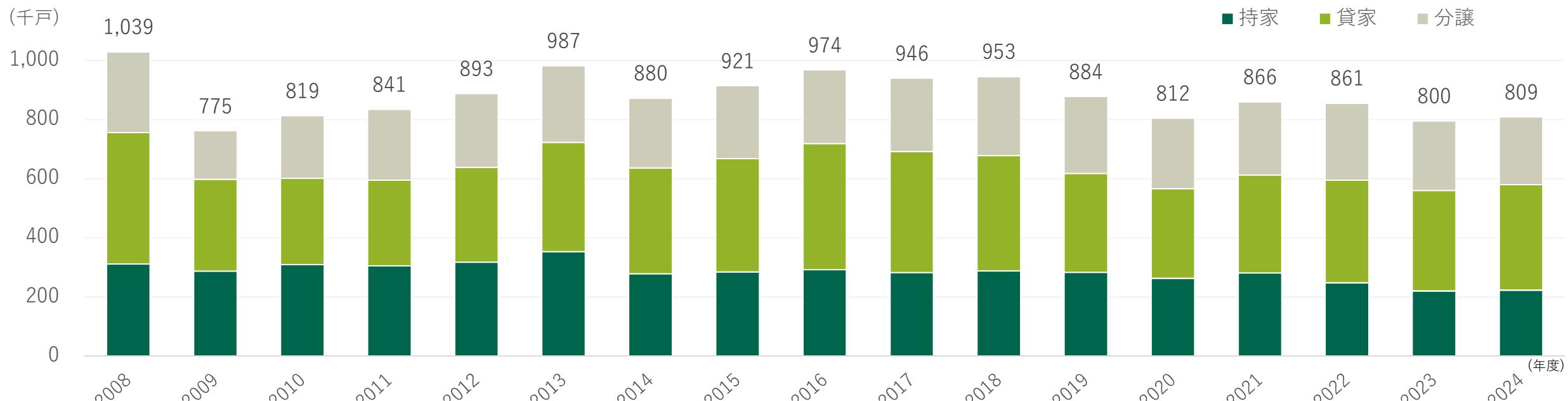
お問い合わせ

住友林業株式会社
コーポレート・コミュニケーション部・IRグループ
icom@sfc.co.jp

appendix

- ✓ 賃金の上昇が物価の上昇に追いついておらず、住宅取得マインドの重しとなっている。
- ✓ 2025年4月より4号特例が縮小されており、多くの2階建木造住宅で構造関連図書の提出が必須になった省エネ基準の適合義務化などの法令改正とともに、中小工務店ではコストおよび業務負担が増加している
- ✓ 貸家は、投資目的や世帯数増加による需要の高まりから、持家と比べて比較的堅調に推移する見通し

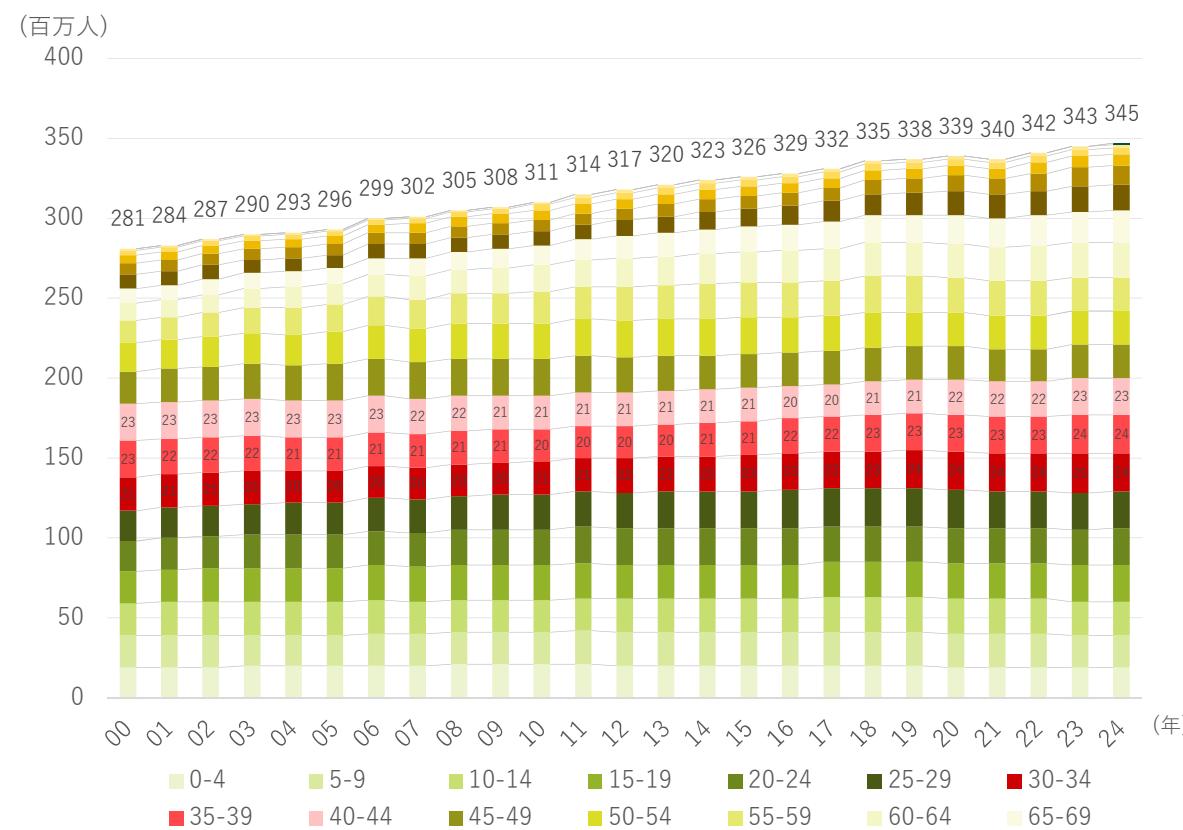
■住宅着工数の推移



出典： 国土交通省「住宅着工統計」

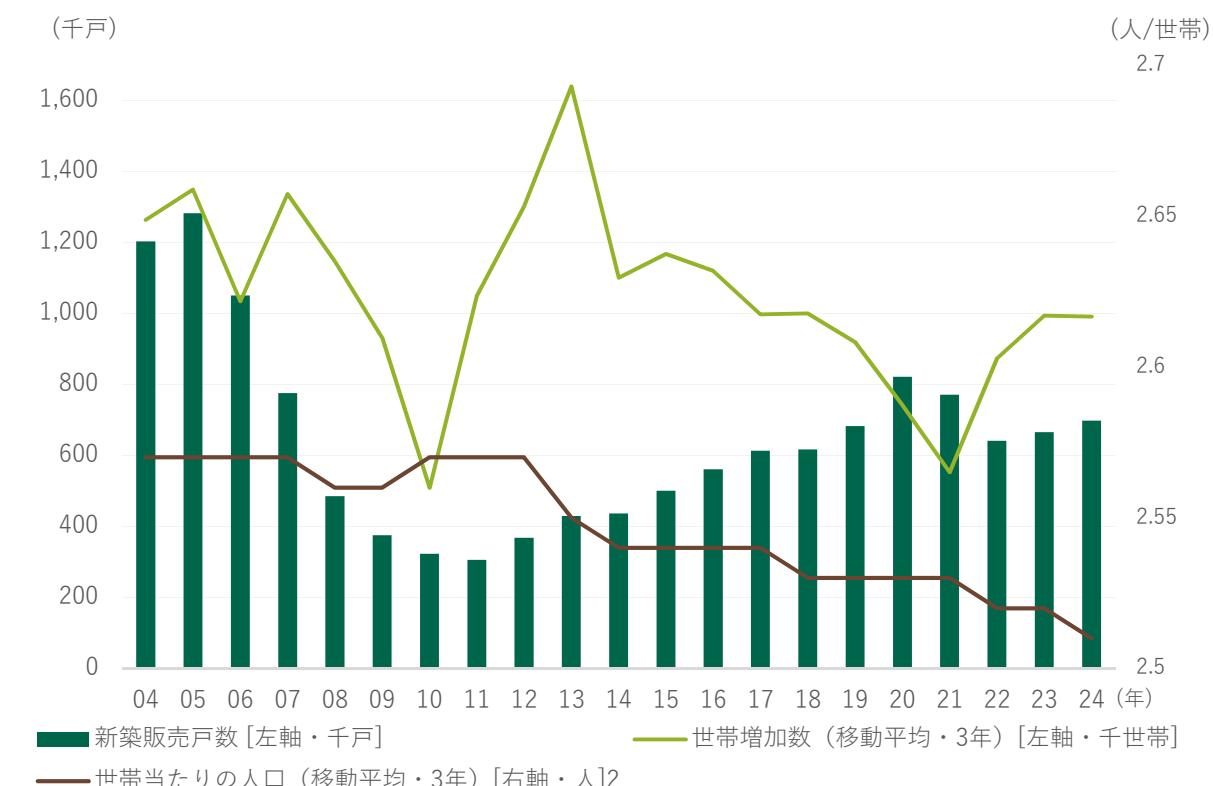
✓ 人口増加により中長期的に戸建・集合住宅ともに需要は底堅い

■米国の年代別人口構成の推移



出典： United Nation "World Population Prospects 2024"

■米国新築販売戸数と世帯增加数の推移

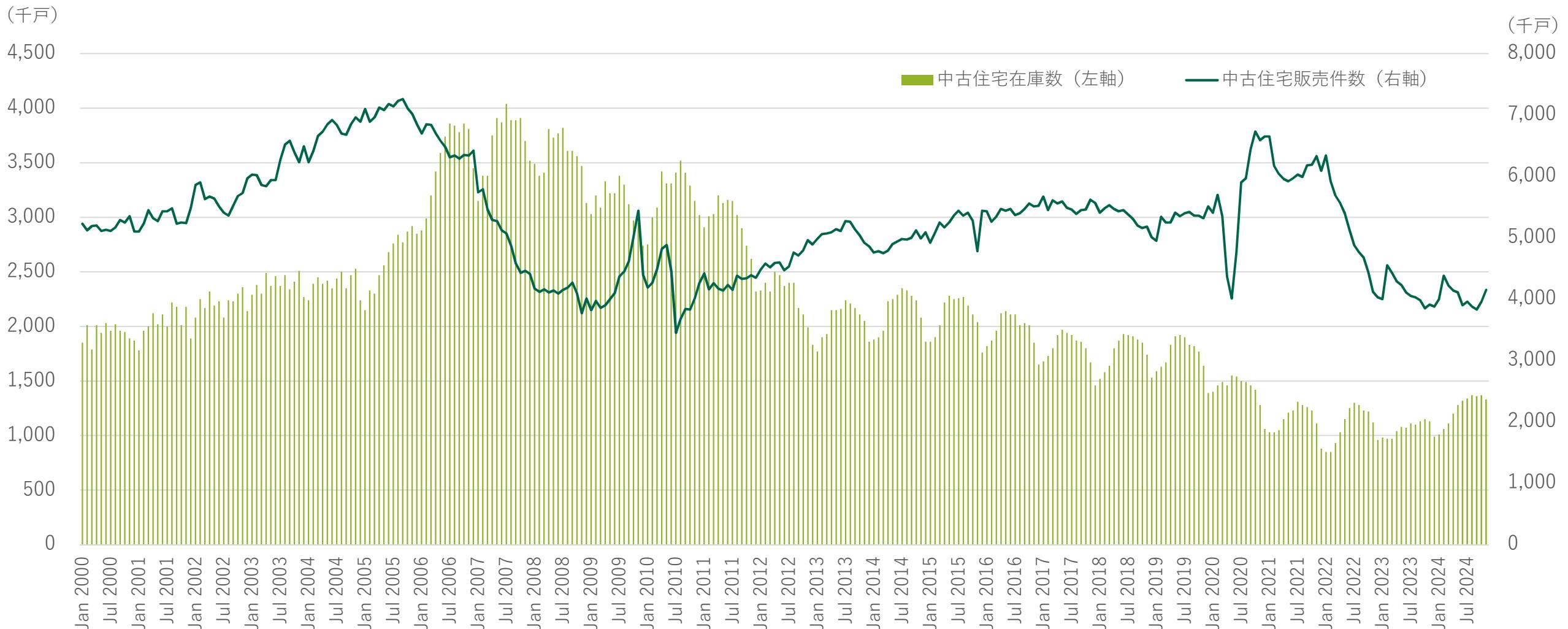


出典： U.S.Census

米国住宅市場（中古住宅在庫数）

✓ 中古住宅在庫数は歴史的な低水準となっている

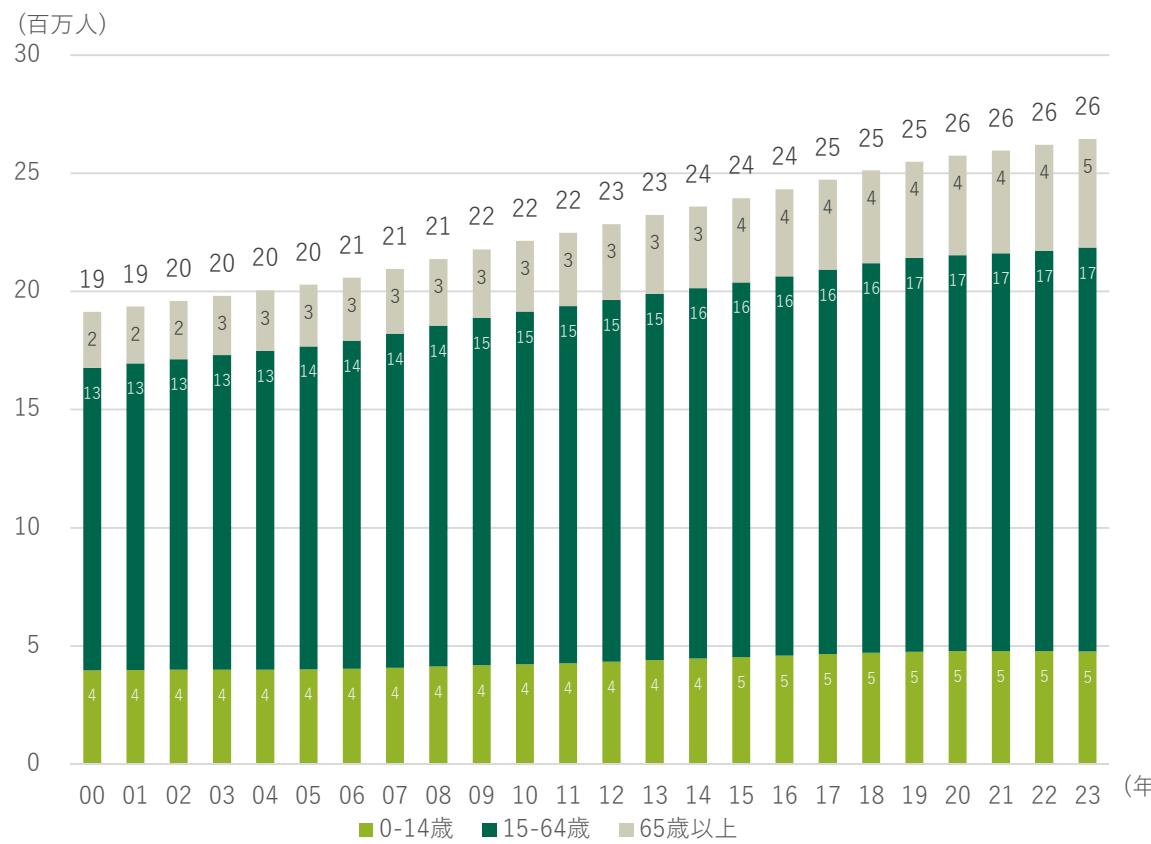
■米国の中古住宅在庫数・販売件数



出典： NAR

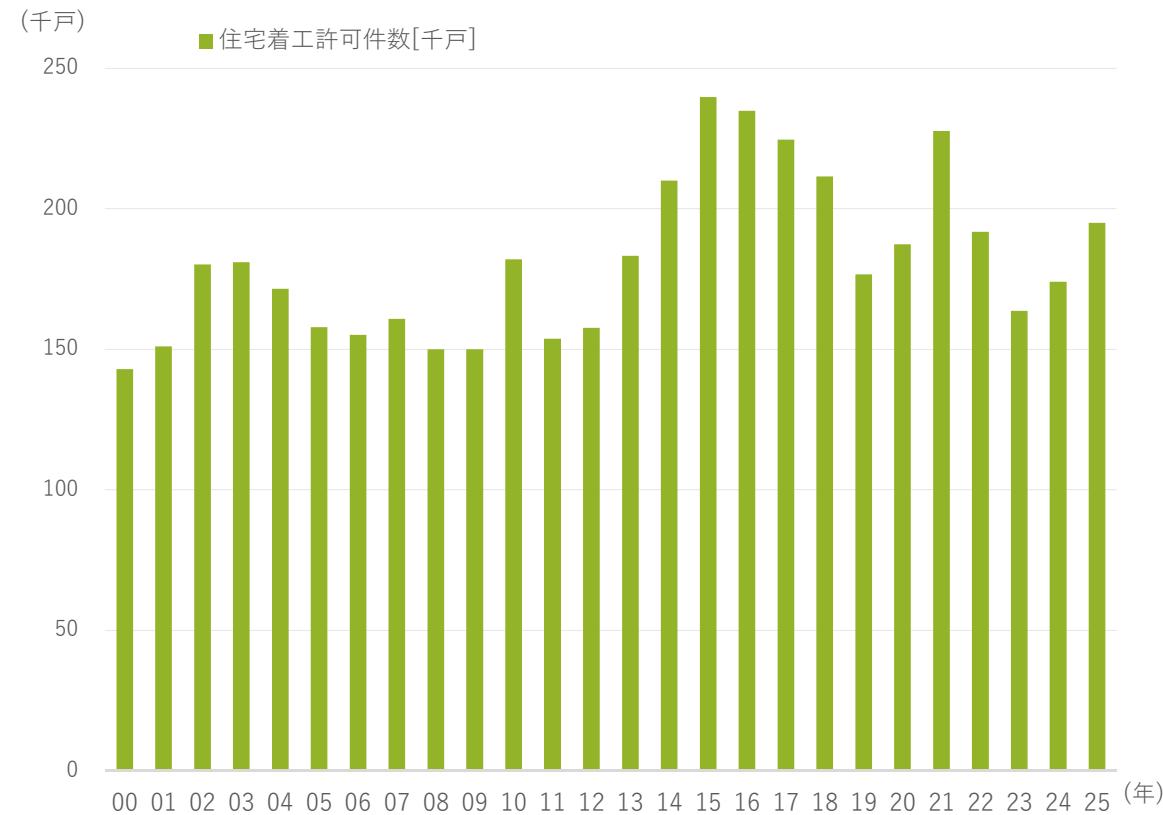
✓ 人口が増加していることに加え、新設住宅着工許可戸数が回復しており、今後も安定した需要が見込まれている

■豪州の年代別人口構成の推移



出典： United Nation "World Population Prospects 2024"

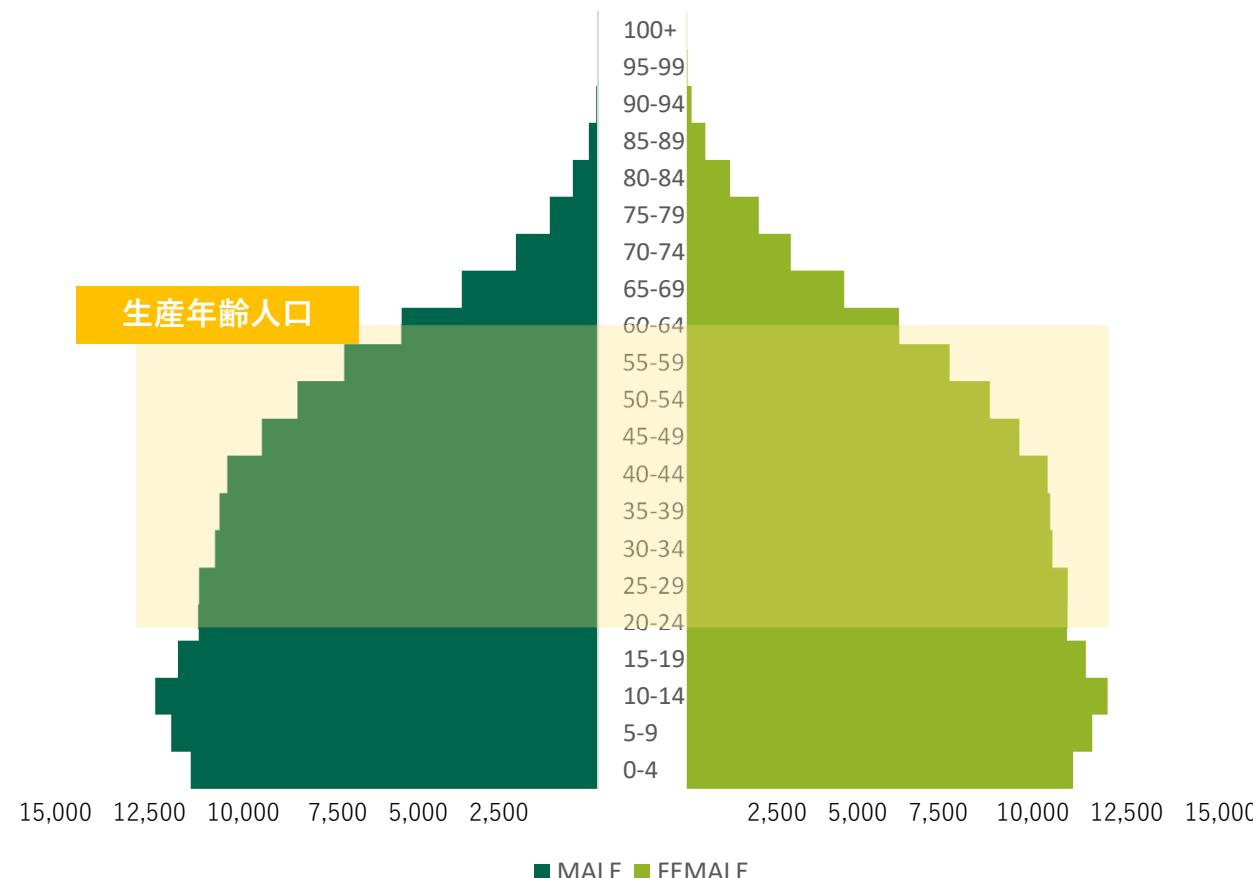
■豪州新設住宅着工許可戸数の推移



出典： Australian Bureau of Statistics

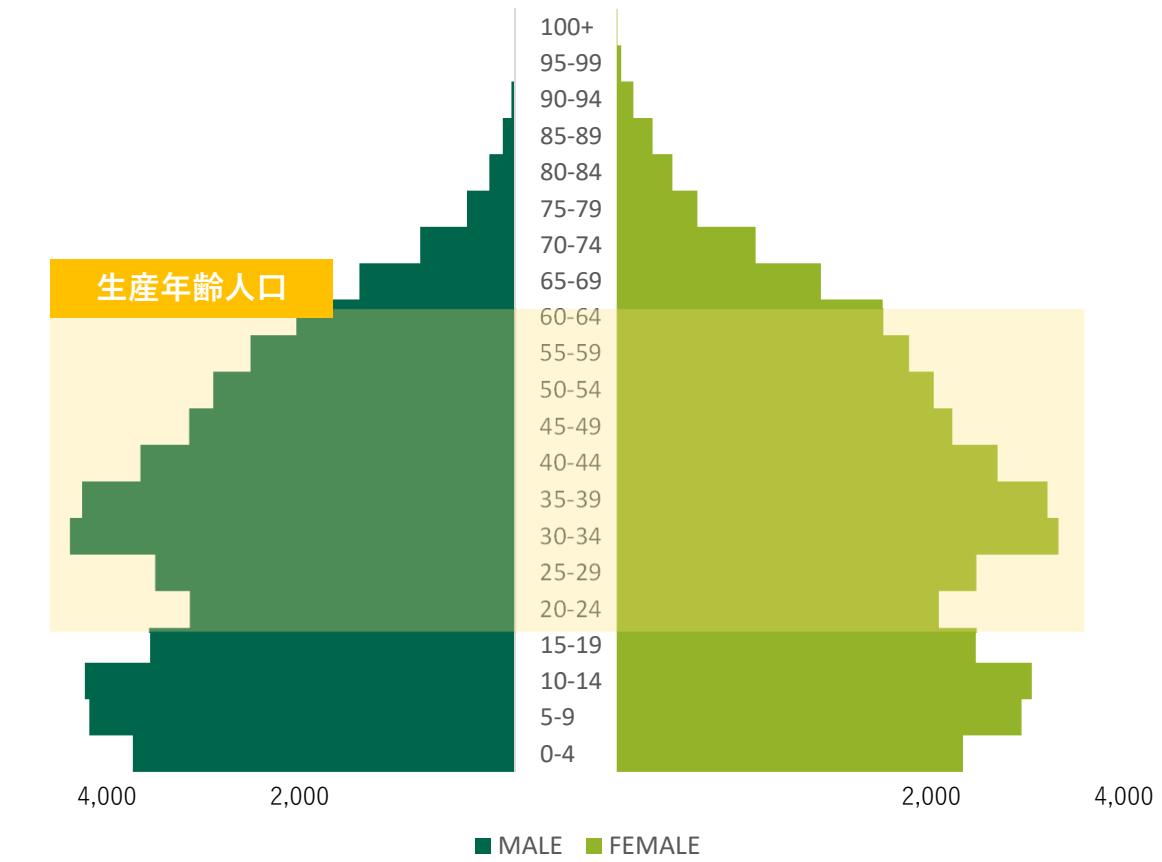
✓ インドネシアやベトナムでは国内の生産年齢人口が多く、今後も安定とした住宅需要が見込まれている。

■インドネシアの年代別人口構成



出典： United Nation “World Population Prospects 2024”

■ベトナムの年代別人口構成



出典： United Nation “World Population Prospects 2024”