

木と生きる幸福



住友林業

足元の事業環境と今後の事業戦略

2026年8月10日



みなさま、こんにちは。光吉でございます。本日はお忙しい中、当社説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

令和 8 年熊本地震により被害を受けられました皆さまに
謹んでお見舞い申し上げます

一日も早い復旧を心からお祈りいたします

まず、この度の「令和8年熊本地震」により被災された皆さまに、謹んでお見舞い申し上げます。断続的な余震が続く中、また、連日の厳しい猛暑が続く中での復旧作業は大変なご負担と思いますが、一日も早い平穏な生活の復旧を心からお祈りいたします。

目次

1. 2026年12月期第2四半期決算概要
2. 事業環境・事業戦略
3. 2026年12月期通期業績予想
4. 財務戦略について

appendix

それでは、まず私から第2四半期決算および通期業績予想の概要、並びに足元の事業環境と今後の事業戦略について説明し、決算と業績予想の詳細については、後ほど副社長の川田より説明します。

1. 2026年12月期第2四半期 決算概要

はじめに、2026年12月期第2四半期決算の概要について説明します。

2026年12月期第2四半期 連結業績

✓ Tri Pointe Homes社（以後:TPH社）買収による効果や、好調な豪州住宅事業を中心に売上高は前期から増加した一方、米国住宅事業における顧客の様子見姿勢の継続、受注低迷などにより全社の経常利益は498億円（前期比△43.6%）と減益

■ 連結業績

単位：億円	25/12期 2Q	26/12期 2Q	前期比
売上高	10,748	12,632	+17.5%
営業利益	837	599	△28.4%
経常利益	882	498	△43.6%
当期純利益※	493	269	△45.5%

※「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

■ セグメント別売上高

単位：億円	25/12期2Q	26/12期2Q	前期比
木材建材	1,217	1,222	+0.5%
住宅	2,612	2,774	+6.2%
海外住宅	5,728	7,256	+26.7%
不動産	1,116	1,316	+17.9%
資源環境	127	138	+9.1%
その他	139	147	+6.1%
調整	△190	△220	-
合計	10,748	12,632	+17.5%

■ セグメント別経常利益

単位：億円	25/12期2Q	26/12期2Q	前期比
木材建材	30	6	△79.4%
住宅	180	169	△6.4%
海外住宅	745	457	△38.6%
不動産	△63	△129	-
資源環境	△8	△12	-
その他	25	14	△42.2%
調整	△26	△7	-
合計	882	498	△43.6%

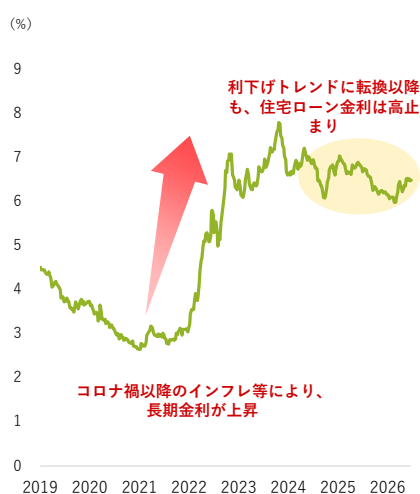
第2四半期決算の結果はご覧のとおりです。Tri Pointe社買収による効果や、好調な豪州住宅事業を中心に、売上高は前年同期比で増収となりましたが、収益の柱である米国住宅事業の業績が低迷したことから、経常利益は、前年同期に対して43.6%の減益となりました。

2. 事業環境・事業戦略

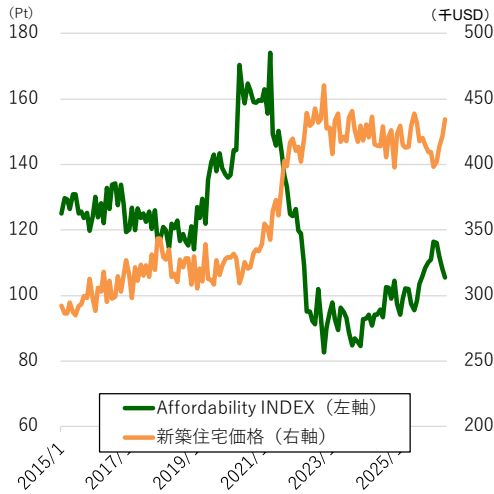
続いて、足元の事業環境と、今後の事業戦略についてです。

- ✓雇用環境は堅調だが、住宅ローン金利・住宅価格の高止まりにより、Affordabilityは改善されず、住宅需要停滞が継続
- ✓一方でミレニアル世代や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

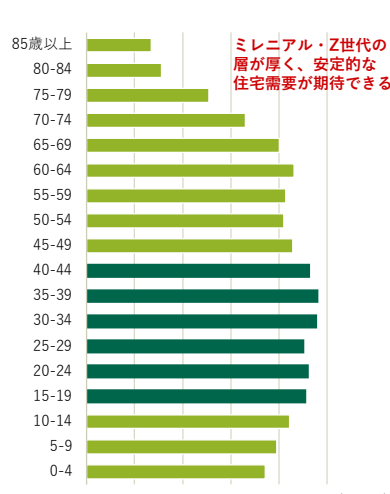
■住宅ローン30年固定金利



■新築住宅販売価格とアフォーダビリティ



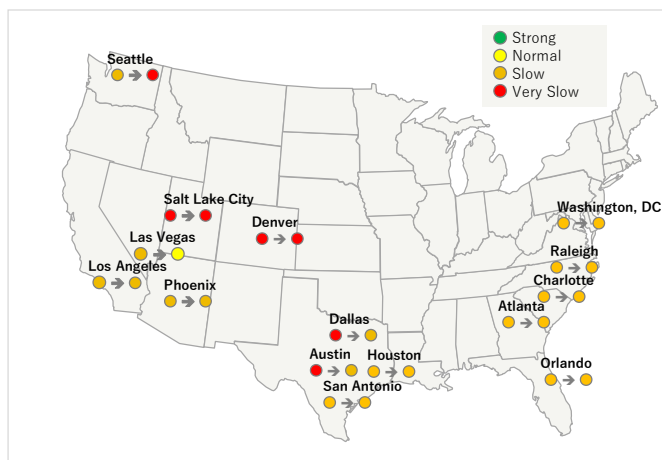
■年齢別人口



- 米国の雇用環境は、失業率が4.1%程度と、依然として低い水準で堅調に推移しています。コロナ禍の住宅ブーム以降に急騰した住宅価格と、主力の30年固定ローン金利が6%台半ばで高止まりしていることから、住宅のアフォーダビリティは改善されず、需要の停滞が長期化しています。また、緊迫が続く中東情勢やエネルギー価格の高騰などから住宅購買層の消費者心理は大きく冷え込んでいます。
- 一方で、米国の人口構成は、ミレニアル世代やZ世代といった、住宅購買層が厚く、中長期的には底堅い住宅需要が続くという、従来からの見方に変わりはありません。

- ✓ 2026年下期の米国の住宅価格は、下落傾向を予想しており、**市場の回復は2027年以降**になると予測。7月に成立した「住宅購入支援策 (21st Century ROAD to Housing Act)」の動向、影響が注目される

■ 2026年展開エリアのマーケット状況
(2026年1月 → 2026年6月)



出典: John Burns Research and Consulting, LLC作成レポートを基に当社作成

■ 2026年 市場住宅価格予想 (2025年比)

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

出典: John Burns Research and Consulting, LLC作成レポートを基に当社作成

★住宅購入支援策の成立

住宅供給拡大や、住宅取得しやすさの改善などを目的とした法案である「21st Century ROAD to Housing Act」が成立した。

【法案の目的】

住宅供給拡大 資金調達強化 規制の合理化 需要の下支え

- こちらは以前からご紹介している、マーケット状況のアップデートです。ダラスやオースティンなど、市況の底入れの兆しのあるエリアもある一方で、大手テック系企業の人員削減が続くシアトルでは市況が悪化するなど、全般的には依然として厳しい状況が続いています。調査会社による市場住宅価格予想でも、2026年の住宅価格は多くのエリアにおいて下落基調が続くものと予想されています。
- 7月には住宅購入支援策として、連邦議会において21st Century ROAD to Housing Actが共和・民主の超党派の賛成により成立しました。その効果が発現するには一定の時間を要すると思われますが、各エリアにおける州政府の動向や市況への影響を注視してまいります。

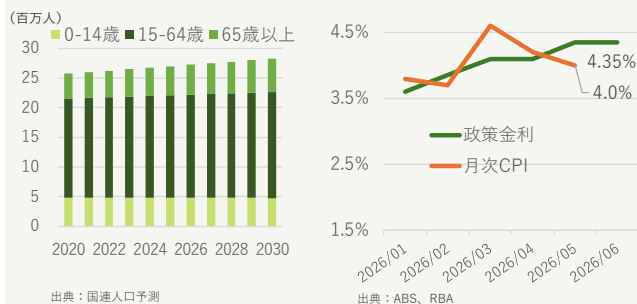
豪州

■ 展開エリアの市場環境

ビクトリア州 ニューサウスウェールズ州	住宅市場の冷え込みが継続。ビクトリア州メトロ地区で顧客心理が低下、ニューサウスウェールズ州は宅地不足によるアフォーダビリティ悪化と競合激化で 厳しい販売環境が続く
クイーンズランド州 西オーストラリア州 南オーストラリア州	人口増加による 旺盛な住宅需要で市況は好調 。今後は利上げ、価格上昇に伴うアフォーダビリティ悪化、宅地不足、労務費上昇等が懸念

■ 年代別人口構成推移

■ CPI・政策金利推移

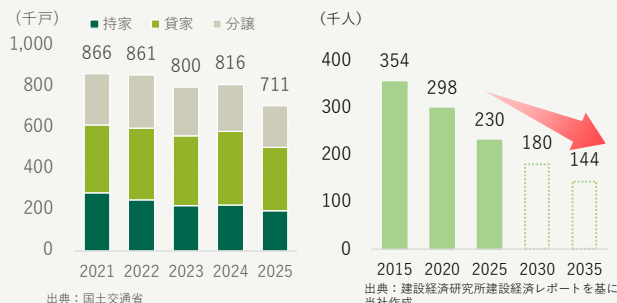


日本

- 2025年度の新設住宅着工戸数は**71万戸まで減少**
- 金利上昇や資材・人件費の高止まり**が継続し、人手不足による工期長期化のリスクが高まる
- 住宅ストックや空き家の増加、相続対策ニーズの拡大を背景にリフォームや買取再販などの**ストックビジネス市場は引き続き成長**が期待される
- 株価上昇に伴う資産効果により、不動産市場の取引活性化、リフォーム需要の拡大が見込まれる

■ 住宅着工数の推移

■ 大工の将来人数予測



続いて、豪州および国内住宅事業の事業環境について説明します。

- 豪州では、中東情勢の影響を受け、足元では物価上昇と政策金利の引き上げによるアフォーダビリティの低下が見られますが、継続的な人口増加により、住宅市場の成長が続くというトレンドに変化はありません。
- 一方で、住宅市場環境はエリアごとに温度差が見られます。ビクトリア州やニューサウスウェールズ州では、厳しい販売環境にありますが、クイーンズランド州、西オーストラリア州、南オーストラリア州では、旺盛な住宅需要により市況は好調を維持しています。
- 国内については、新設住宅着工戸数の減少が続く中、金利上昇や資材・人件費の高止まりと、人手不足による工期の長期化リスクが高まっています。
- 一方で、住宅ストックや空き家の増加、相続対策ニーズの拡大などを背景に、リフォームや買取再販などのストックビジネス市場は引き続き成長が期待できます。また足元では、株価上昇に伴う資産効果により、不動産市場の取引活性化や、リフォーム需要の拡大が見込まれます。

TPH社買収効果

- ①規模拡大
- ②新規エリア進出・
プロダクトの多様化
- ③バリューチェーンの強化
- ④経営基盤の強化



全米展開を補完

当社が未進出であった
カリフォルニア州・
ネバダ州に進出し、
サンベルト地域をカバー



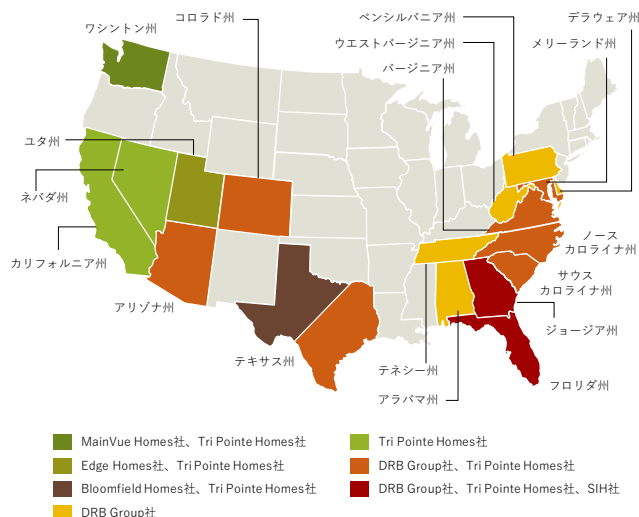
顧客セグメントの多様化

当社既存ビルダーは一次～二
次取得者（販売価格40～50万ド
ル台）を主なターゲットとする
一方、TPH社は高価格帯
（同60万ドル超）を展開

全米6位相当のビルダー群へ

※BUILDER「2026 The Top 100」に基づく米国戸建住宅引渡戸数ランキング（2025年度）を参照

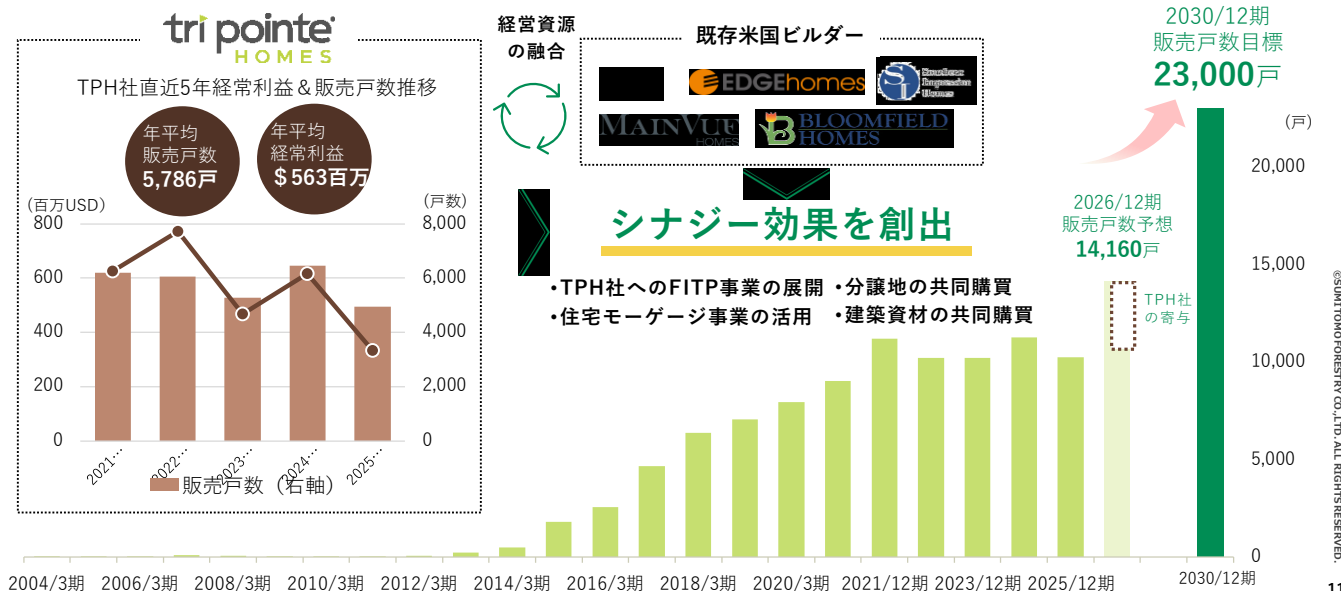
■米国戸建住宅事業展開エリア 18州展開



以上の事業環境の認識に基づき、ここからは当社主要事業の事業戦略について説明します。

- ・ 本年5月14日に、米国Tri Pointe Homes社の株式100%を取得しましたが、買収の狙いについて、改めて説明します。
- ・ Tri Pointe社を住友林業グループに迎え、事業規模の拡大はもちろん、新規エリアへの進出・プロダクトの多様化、バリューチェーンの強化、そして経営基盤の強化といった、さまざまな効果が期待できます。
- ・ これまで当社グループが未進出であった、全米第3位の住宅市場であるカリフォルニア州や、ネバダ州に進出することで、サンベルトを東海岸から西海岸までカバーし、かつ、一次取得者から高価格帯まで、幅広くバランスの取れた顧客セグメントを展開する体制が整いました。
- ・ また、厳しい事業環境が継続するなか、今後もビルダー間の競争がますます激化することが予想されますが、既存の5社と合わせて全米第6位相当となる事業規模を梃に、FITP事業など各種のシナジー効果を具体化させ、競争力を高め、収益基盤をさらに強化していく計画です。

- ✓ 米国国内でのグループ連携により、グループ全体でのシナジー効果を創出し、2030年販売戸数23,000戸を目指す
- ✓ TPH社へもFITP事業を展開し、施工の効率性や安全性の確保、工期短縮などグループシナジーに取り組む



11ページでは、既存のビルダー5社とTri Pointe社とのシナジー創出について説明します。

- Tri Pointe社は直近5年間の平均販売戸数5,786戸、平均経常利益5億6300万ドルの実績を有する、大手ホームビルダーです。既存グループビルダーとの連携により、分譲地や建設資材の共同購買といった、スケールメリットを生かした施策はもちろんのこと、Tri Pointe社が保有する住宅モーゲージ事業の、既存グループビルダーの顧客への活用や、Tri Pointe社へのFITP事業の展開など、様々な角度からのシナジー創出に取り組みます。
- これにより、規模の拡大と収益性の向上の両立を実現し、2030年の販売戸数23,000戸という長期ビジョンの目標達成を目指します。
- シナジー創出の目標水準や進捗状況については、来年2月の通期決算の際に具体的に説明する予定ですが、既に取締役副社長の川村を米国駐在として派遣し、強力なリーダーシップのもとで、米国住宅事業の収益性の向上とガバナンス強化に向けた取り組みを進めています。

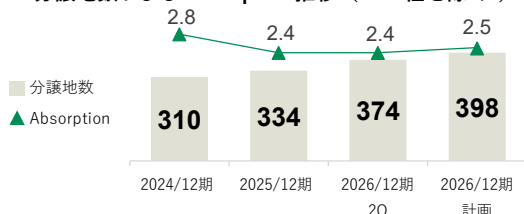
- ✓新規分譲地数の拡大とAbsorption維持により、下期の受注を加速していく
- ✓適切な在庫水準を維持しながら、棚卸資産回転率の改善を図る

■ 受注・販売拡大に向けて

- ・インセンティブの機動的な活用
- ・プリセール販売を強化し、利益率を確保

➡ Absorptionを維持しながら、受注・販売を加速

■ 分譲地数およびAbsorption推移（TPH社を除く）

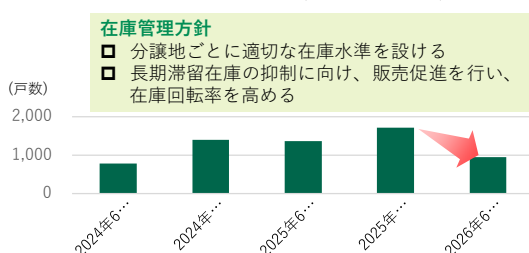


■ 資本効率化

- ・オプション契約による土地確保を推進
- ・着工コントロールなどにより適切な在庫水準を維持

➡ バランスシートを軽量化し、棚卸資産回転率の改善を図る

■ スペック物件完成在庫推移（TPH社を除く）



12ページは、当社の米国住宅事業の足元の事業戦略です。

- ・アフォーダビリティの低下により、住宅需要が低迷を続けるなか、当社では、分譲地ごとの月平均契約戸数、いわゆるAbsorption Rateを維持しながら、新規分譲地の数を拡大し、受注の積み上げを目指しています。
- ・これまでのところ、分譲地数は着実に増加しておりますが、一方で、スプリングシーズンが盛り上がり欠け、Absorption Rateは想定よりも低く推移しています。インセンティブの機動的な活用や、プリセール販売の強化により、Absorption Rateと利益率を維持し、受注と販売を加速します。
- ・また、棚卸資産回転率の改善も重要課題です。オプション契約の活用により、効率的な土地の確保を進めるとともに、各分譲地の受注ペースに応じた、きめ細やかな着工コントロールにより、適切な在庫水準の維持を図ります。

✓全豪トップシェアの規模を活かしたシナジー創出と国内住宅事業とのノウハウ連携により、販売拡大と収益力強化を両立

戦略1 豪州グループ4社のスケールシナジーを創出

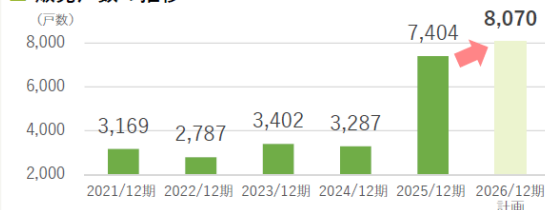
- 資材の共同購買によるコスト低減
- 商品仕様の共通化・部材の標準化
- バックオフィス業務のグループBPO会社への移管

戦略2 国内住宅事業との連携強化

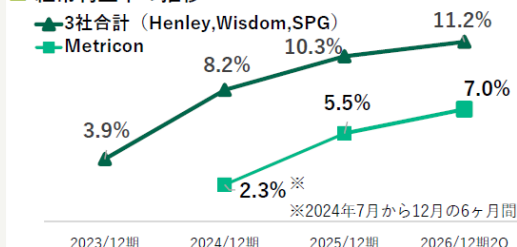
- 国内で培った営業手法・設計提案力の共有による成約率向上
- 施工管理ノウハウの共有による工期短縮・業務効率化

2030年に年間販売戸数10,000戸を目指す

■ 販売戸数の推移



■ 経常利益率の推移



続いて、豪州住宅事業についてです。

- 豪州住宅事業は引き続き好調を維持しております。当社グループは、2年前にグループ入りしたMetricon社を加えて、年間販売戸数で8,000戸に達する豪州最大のビルダーグループとなりました。
- トップシェアの規模を活かしたシナジー創出により経常利益率も順調に改善しています。下期の見通しについては、中東情勢の影響によるコスト・アップのリスクを織り込んでいますが、今後も、住友林業の国内事業とのノウハウ連携により、販売戸数拡大と収益力の強化を両立し、2030年には、年間販売戸数10,000戸の達成を目指します。

✓米国では物件売却だけでなく多様な収益源を確保し、国内ではグループ連携によるシナジー創出を目指す

米国

事業環境

- ・利上げ懸念、キャップレートの高止まり
- ・好調な低金利時代に投資・建築した物件の供給拡大により、稼働率や賃料は伸び悩み

【Crescent】

新規プロジェクトの自社施工比率向上を計画し、建設収益/現場管理フィーを取り込む

【JPI】

開発・設計・施工の内製化、プロセスの標準化・合理化



事業戦略

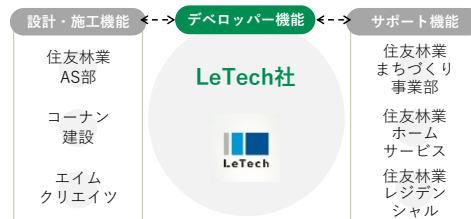
日本

事業環境

- ・他国に比べ低金利水準ながら利上げ観測が強まる

グループ入りしたLeTech社を含めて、グループ全体で不動産価値を最大化させる開発を推進

事業戦略



14ページでは、不動産事業について説明します。

- ・米国では、将来の利上げ懸念から、物件の期待運用利回りであるキャップレートが高止まりしており、物件の売却が進みにくい環境が続いています。この状況を鑑み、今年度の物件売却数の目標を、期初の20件から、10件に引き下げます。また、一部のLP投資案件において、個別プロジェクトの収益性を精査した結果、損失処理を行うとともに、追加リスクを遮断する措置を取りました。本事案は特定のGPにより組成されたプロジェクトにLP出資をしたものであり、当社グループのJPIやCrescentがGPとしてプロジェクトを組成・管理している案件について、同様の事象の発生はありません。
- ・開発済みの物件については、市場環境を慎重に見極めつつ、売却のタイミングを決定していきますが、一方で、物件売却に依存したビジネスモデルを見直すことは、安定的な事業運営を行う上で不可欠です。自社施工比率の向上によるゼネコン・フィーの取り込みや、開発・設計・施工の各プロセスのさらなる内製化と、標準化・合理化を進め、多様な収益源を確保します。
- ・国内においては、昨年グループ化したLeTech社の、土地仕入れ能力などのデベロッパー機能を活用することで、グループ内の各事業とのシナジーを創出し、物件から得られるリターンの最大化を推進していきます。

✓幅広い住宅需要を取り込む商品戦略が奏功し、受注金額は前期比で14ヶ月連続増加

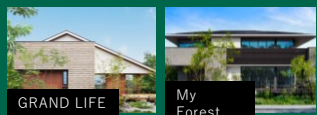
✓今後は商品力、設計力などを活かした差別化戦略とDXなど生産性向上の両輪で、さらなる市場シェアの拡大を目指す

3,500万円未満
(完全規格 & セミオーダー商品)



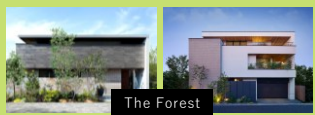
Premal Forest Selection

3,500～6,500万円
(注文/フルオーダー)



GRAND LIFE My Forest

6,500万円以上
(注文・邸宅設計)



The Forest

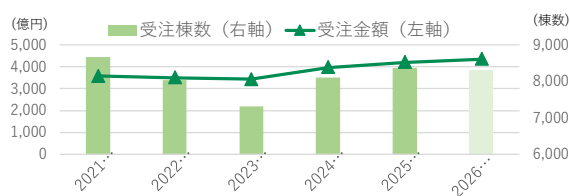


**幅広い価格帯
の商品戦略
を実現**

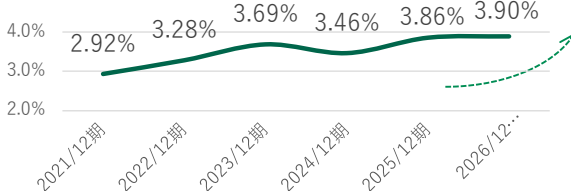
土台となる当社オリジナル「BF構法」「PRIME WOOD」「Germoglio (ジェルモーリオ)」

※Germoglioとは当社のオリジナル商品。キッチン、洗面化粧台、チェアなどを展開。

住宅事業単体の受注棟数 & 金額推移



持家着工戸数に対する当社戸建住宅の販売棟数シェア



15ページでは、国内住宅事業の戦略について説明します。

- 主力の注文住宅事業では、一次取得者層から富裕層のお客様まで幅広い顧客属性別の商品戦略を取ることで、縮小を続ける持家市場の中でも、受注戸数と受注金額を堅調に維持し、マーケットシェアを着実に伸ばしています。
- 今後も、邸宅設計プロジェクトの強化や、完全規格型商品Premalの活用による3,500万円未満の需要取り込みなど、お客様からご評価を頂いている技術力・設計力を生かした差別化戦略と、DXやAI活用により、生産性と収益性の向上を図りながら、さらなるシェア拡大を目指します。

戦略
1

木環の杜 四倉工場本格稼働

- 福島県産スギ材を中心に年間約110千 m^3 の原木を投入し、2×4ディメンション材および羽柄材の生産・販売開始。2×4ディメンションのFJ材※1は7月にJAS認証を取得し、ソリッド材※2は10月に取得予定
※1：FJ材とは縦割ぎしたディメンション材 ※2：ソリッド材は無垢材のことを指す
- 大東建託をはじめとするハウスメーカー向けに2×4ディメンション材を販売するとともに、プレカット工場などへも羽柄材の販売を推進する
- 完成品仕上げラインの設備最適化により生産性向上と供給能力の拡大を図る

【2027年販売計画】

2×4ディメンション材	羽柄材
約29,000 m^3 /年	約10,500 m^3 /年

戦略
2

ジオリーブグループとの連携を加速

- ジオリーブグループの株式の30.3%を保有し、当社の持分法適用会社となる
- 業態の垣根を超えた協業により、強固な収益基盤を実現



【取組みテーマ】

- 01 / DX推進による物流や各種業務の合理化
- 02 / 構造躯体供給システムの構築や省施工法の推進
- 03 / 脱炭素設計・脱炭素資材活用や国産材利活用の推進
- 04 / 新規市場の開拓やオリジナル商材の販売拡大
- 05 / 人財活用

16ページでは、木材建材事業について説明します。

- 国内初の木材コンビナート「木環の杜」では、今年3月に四倉工場の操業を開始しました。四倉工場では、福島県産のスギ材を中心に、ディメンション材や羽柄材を生産していきます。10月には主力商品であるディメンション材のJAS認証取得により、本格的な生産体制に移行する予定です。また、昨年、持分法適用会社となった、ジオリーブグループとの連携強化により、国内住宅着工件数のみに依存しない、強固な収益基盤の実現を目指します。
- 商社と問屋という業態の垣根を超えた協業により、ジオリーブグループが持つ工務店や工事店との強固な関係を活用し、DXを活用した物流や構造計算のプラットフォーム事業を展開し、高付加価値な事業モデルへの転換を目指します。

3. 2026年12月期通期業績予想

続いて、2026年12月期の通期予想について説明します。

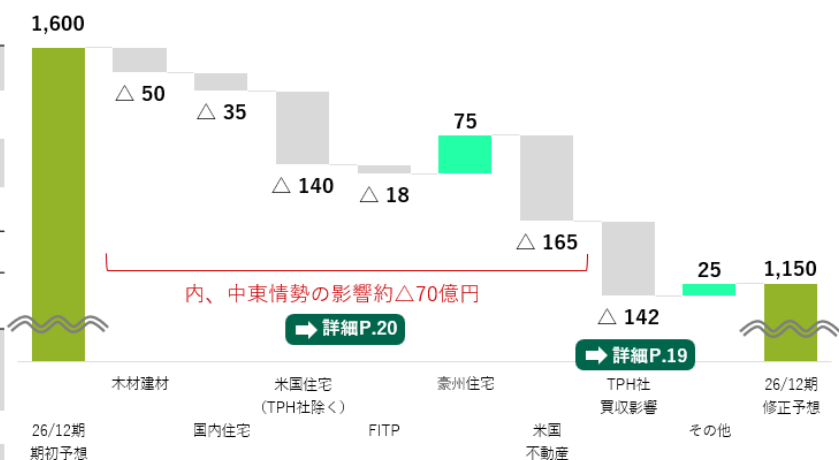
2026年12月期通期業績予想

- ✓ TPH社買収による影響、米国不動産事業における売却物件数の修正及び想定売却金額の見直し、米国住宅事業の販売戸数減少などにより、通期経常利益を**1,150億円**に下方修正

■ 通期予想 損益計算書

単位：億円	26/12期 期初予想	26/12期 修正予想	予想差
売上高	25,900	29,500	+3,600
営業利益	1,570	1,430	△140
経常利益	1,600	1,150	△450
当期純利益	950	600	△350

■ 経常利益の増減要因（億円）



■ 通期予想 販売戸数

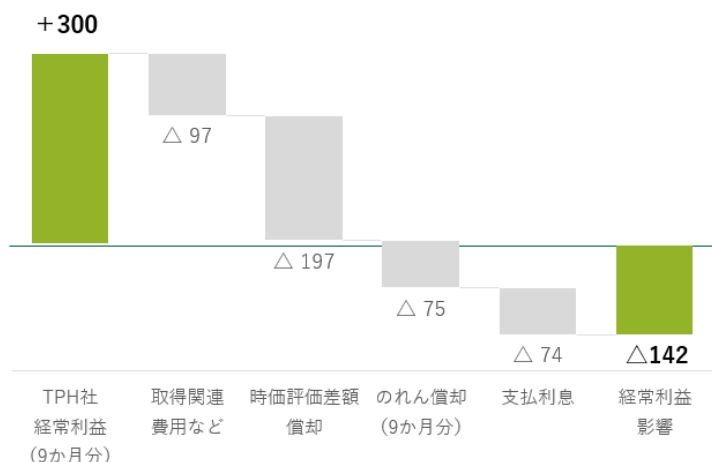
単位：戸	26/12期 期初予想	26/12期 修正予想	予想差
米国	11,635	14,160	+2,525
米国 TPHを除く	11,635	10,290	△1,345
豪州	7,800	8,070	+270
日本	8,100	7,750	△350

- 2026年12月期の通期経常利益予想は、誠に遺憾ながら、1,150億円に下方修正となりました。
- 下方修正に至った要因としては、大きく3点あります。
- 1点目は、米国住宅の市況低迷による既存ビルダー5社の販売戸数の減少による影響が、期初の予想11,635戸に対し、1,350戸減の10,290戸となる見込みでマイナス140億円となります。
- 2点目は、米国不動産事業における物件売却の時期ずれ、および先ほどご説明した一部のLP投資案件での損失計上の影響です。これが期初計画に対し165億円のマイナス要因となります。
- 3点目は、Tri Pointe社買収による一時的な要因です。これが142億円のマイナス要因となりますが、詳細は次のスライドにて説明します。
- なお、中東情勢の影響による調達コスト増は、通期で約70億円程度と想定しています。こちらも後ほど詳細を説明します。

2026年12月期通期業績予想 | TPH社買収影響

- ✓ 今期2026年12月期におけるTPH社買収による業績影響は、**経常利益ベースで△142億円**
- ✓ 買収影響は2026年6月末時点の試算となっており（現時点の見通し）、今期2026年12月期決算で確定する予定

TPH社買収による2026年通期経常利益の増減要因（億円）



TPH社経常利益（2026年4月～12月）

- TPH社9か月間の経常利益は300億円、2026年4月～12月までの販売戸数は3,870戸を計画

株式取得関連費用など（買収関連一時費用）

- 外部専門家等への支払い、ファイナンスに関する組成費用を計上

時価評価差額の償却

- 販売用不動産の取得時の時価評価差額を償却。対象物件の売却が今期中心のため、来期の利益押下影響は縮小

のれん償却（2026年4月～12月）

- のれんの残高は約940億円（期末残高見込み）、10年償却を想定

支払利息 プリッジローン等に係る支払利息を計上

こちらは、Tri Pointe社の買収による業績影響の詳細説明です。経常利益への影響マイナス142億円の内訳は、こちらのウォーターフォール図のとおりです。買収に際しての取得原価の配分、いわゆるPPA後の金額を示しています。

- まず、Tri Pointe社の9か月分の経常利益見通しが300億円となる一方で、大きく4種類の費用が発生することになります。
- まず、弁護士やアドバイザー費用などの株式取得関連費用を含む、一時的費用が97億円です。次に、販売用不動産の時価評価により発生した差額の、今年度の償却費用の想定が197億円です。のれんの償却費用は9か月分で75億円です。なお、今年度末ののれん残高は940億円と見込んでおり、10年償却を想定しています。加えて、買収時の借入金に対する支払利息が74億円です。
- 以上の合計142億円が、今年度の経常損益へのマイナス影響額となりますが、これらの金額は現時点での試算であり、来年2月に発表する通期決算で確定する予定です。

✓ 中東情勢による影響は、住宅事業における引渡し遅れなどは発生しないと見込んでおり、資材・原材料価格の上昇によってグループ全体で、下期を中心に**約70億円程度が経常利益下押し要因**となる見込み

事業	現状及び対策
木材建材	✓ 原材料価格上昇の影響を受けているものの、当社グループ工場での稼働停止などは発生していない。 ✓ 製造事業における販売価格への転嫁や原材料の確保などにより影響は想定よりも縮小。仕入先の多様化なども進めている。
住宅	✓ 石化製品価格の上昇による資材コストの増加に加え、物流コストの上昇が発生。 ✓ 排水用塩ビパイプや接着材等は、納期調整や在庫手配の強化により改善傾向にあり、引渡し遅延は発生していない。
海外住宅	✓ 米国ではサプライヤーからの値上げ要請はあるものの、価格交渉や期間限定のサーチャージ方式などの対策により、現時点で大きな影響はない。FITP事業でも、価格転嫁や運送業者との価格交渉により影響は限定的。 ✓ 豪州においても原価は上昇しているものの、欠品による工期遅延等は発生していない。

©SUMITOMO FORESTRY CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

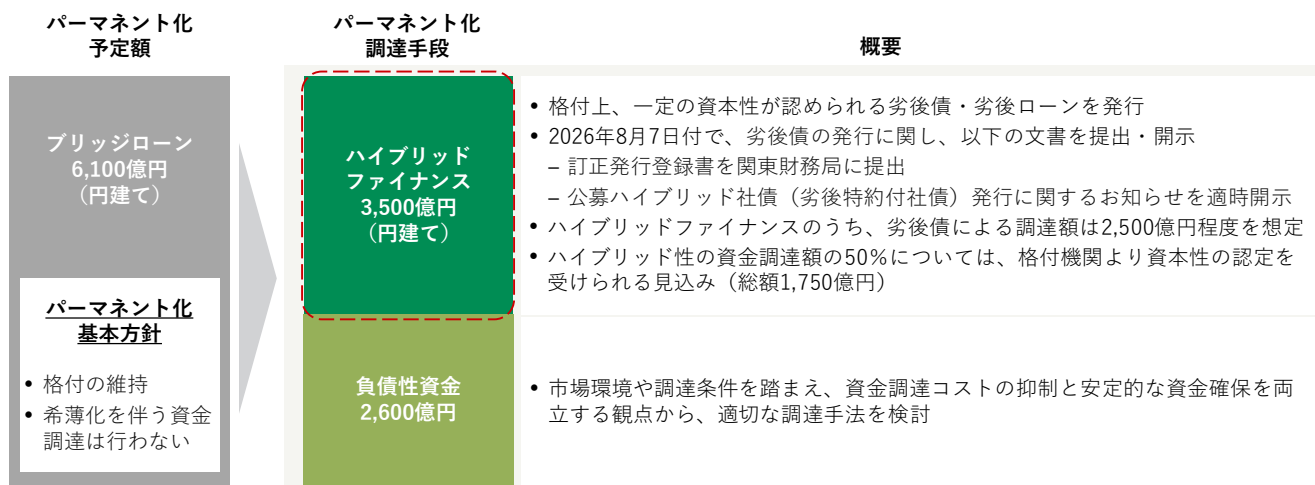
20ページは、中東情勢による影響額の想定です。

- 現時点で、住宅事業の物件引渡しの遅延は発生しておりません。
- 一方で、資材・原材料コストの上昇により、グループ全体では、下期を中心に経常損益で70億円程度のマイナス影響を見込んでいます。

4. 財務戦略について

最後に、財務戦略について説明します。

- ✓格付維持および財務規律の確保を企図し、**ハイブリッドファイナンス（総額3,500億円）を実施**
- ✓残額は負債性資金を活用し、最適な資本構成を目指し、普通株式の**希薄化を伴う資金調達**は想定していない
- ✓パーマネント化の完了は、**2027年4月頃**を想定



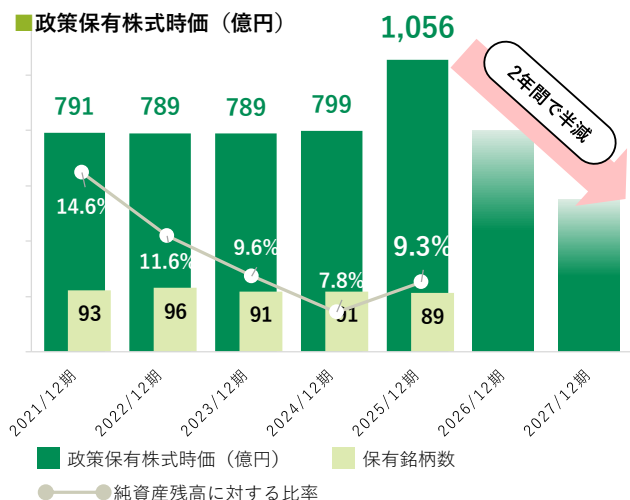
22ページは、Tri Pointe社買収に係るブリッジローンのパーマネント化に関する方針です。

- パーマネント化の完了は、2027年4月頃を想定しておりますが、基本方針は、格付の維持を図りながらも、希薄化を伴う資金調達は行わないというものです。なお、Tri Pointe社が保有している社債や銀行借入枠については、今後も維持する方向であり、新たな資金調達は不要となる見込みです。まず、格付上、一定の資本性を確保する観点から、3,500億円を劣後債と劣後ローンによるハイブリッド・ファイナンスにて調達する予定です。劣後債による調達額は2,500億円程度を想定しておりますが、先週8月7日付で、発行に関する訂正発行登録書を関東財務局に提出し、併せて適時開示を行いましたのでご参照ください。最終的な発行金額、利率等の条件については、需要状況や金利動向等を総合的に勘案した上で、後日決定する予定です。なお、ハイブリッド・ファイナンスについては、格付機関より資金調達額の50%について資本性の認定を受けられる見込みです。残りの、2,600億円については、負債性資金により調達する予定です。具体的な調達手法については、市場環境や調達条件を踏まえ、資金調達コストの抑制と安定的な資金確保を両立する観点から、適切な手法を検討してまいります。

✓ 政策保有株式は、2027年12月末までに**2025年12月末保有残高1,056億円を半減**させる計画

✓ 株式売却により得た資金（約500億円）は、有利子負債の削減、成長分野への投資資金として活用する

■ 政策保有株式時価（億円）

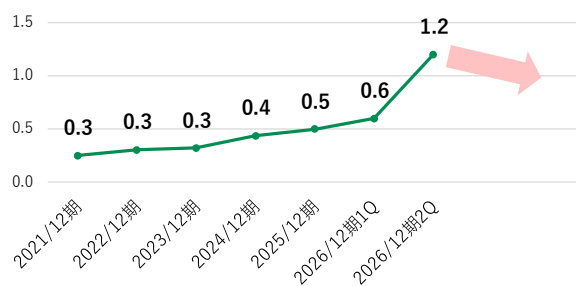


■ 投融資の厳選・事業の選択と集中

- ✓ 投融資は、**販売用不動産の取得**、設備維持・更新などを優先する
- ✓ 成長投資は設定した**財務規律の範囲内**で行う
- ✓ 今後は投融資の厳選に加え、**事業の選択と集中**を進める

■ ネットD/Eレシオ

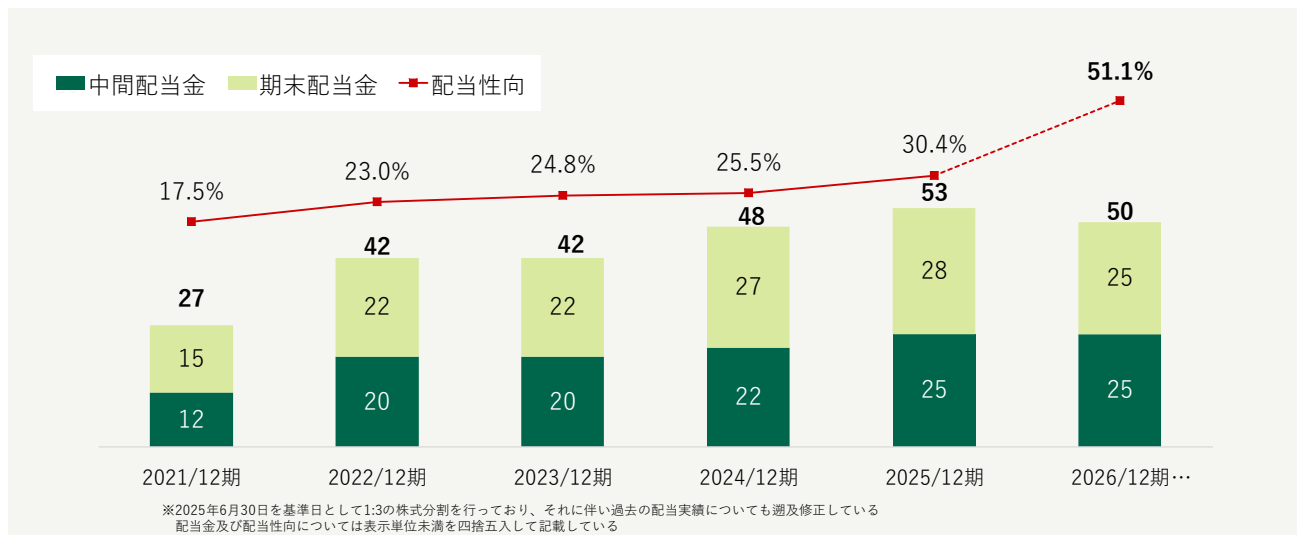
2026年6月末のネットD/Eレシオは1.2程度まで上昇するが、**今後数年かけて1倍以下の水準を目指す**



また、政策保有株式の売却や投融資の厳選によるキャッシュの創出についても取り組んでまいります。

- 当社は、2025年12月末時点において、時価で1,056億円の政策保有株式を保有しておりましたが、これを2027年12月末までに半減させる計画です。売却によって得られる資金約500億円については、有利子負債の削減や成長分野への投資資金として活用します。
- 今後の投融資については、米国住宅事業を中心とした販売用不動産の取得や、設備の維持・更新のための投資を優先します。また、成長投資は、設定した財務規律の範囲内で行う方針とします。さらに、投融資の厳選に加え、戦略的意義の低い事業については、選択と集中を進めます。ネットDEレシオについては、6月末で1.2倍程度まで上昇しましたが、今後数年かけて、1.0倍以下の水準を目指します。

- ✓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



最後に、今期の配当方針についてご説明します。

- 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円に変更はございません。
- 2026年12月期の年間配当予想につきましては、下限配当を適用し、1株あたり50円とさせて頂きました。当期純利益予想に基づく配当性向は51.1%となります。

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～

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。

目標

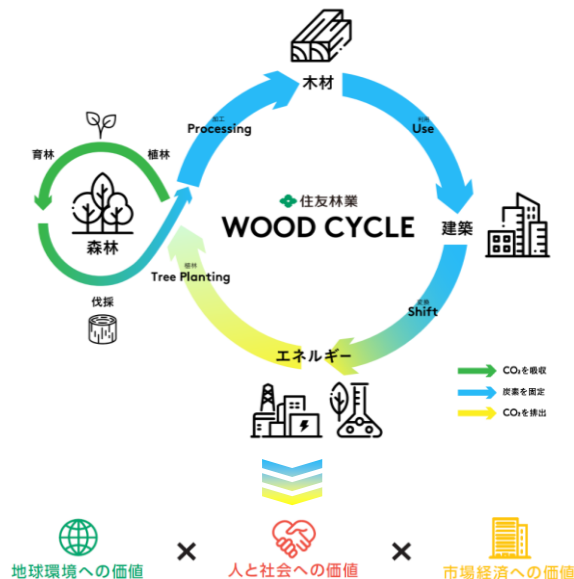
■ 脱炭素社会に向けた達成目標

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m ³
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

■ ウッドサイクルが提供する価値



当社は、長期ビジョン「Mission TREEING 2030」において掲げている、2030年の年間住宅供給戸数65,000戸、経常利益3,500億円の目標実現に向け、日本、米国、豪州、アジアなどの各地域において、販売戸数の拡大を目指すとともに、独自のバリューチェーンである「ウッドサイクル」をグローバルに循環させることで、脱炭素インパクトに貢献し、「地球環境」、「人と社会」、「市場経済」への価値を実現していきます。

以上で、説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

- ・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

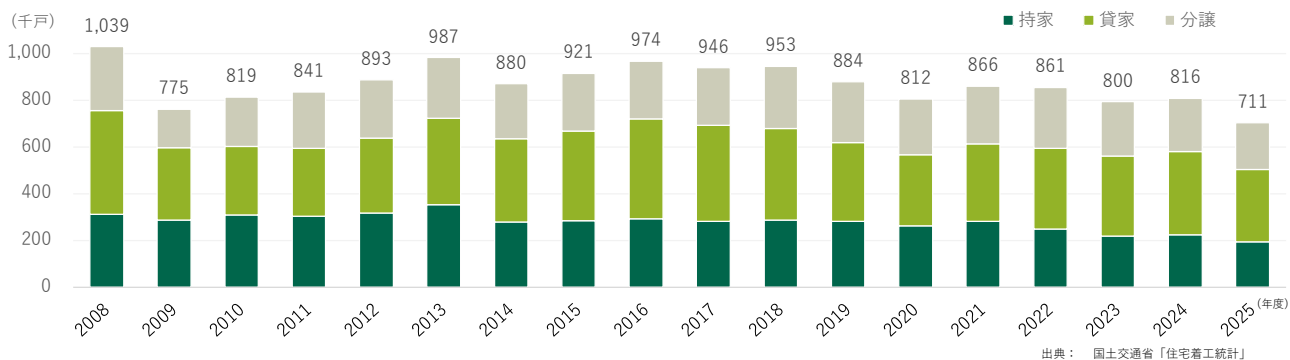
住友林業株式会社
コーポレート・コミュニケーション部・IRグループ
icom@sfc.co.jp

appendix

国内新設住宅着工戸数

- ✓ 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

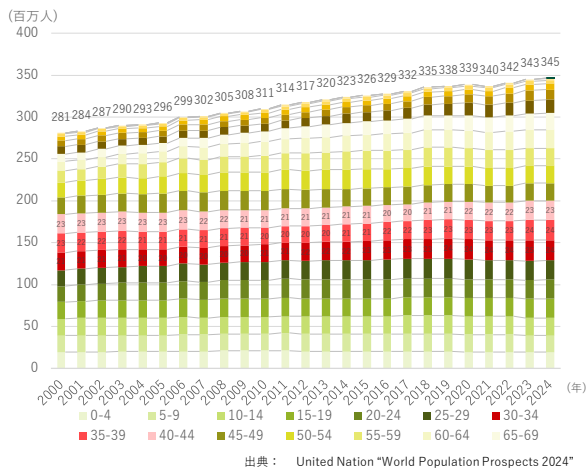
■住宅着工数の推移



米国住宅市場（人口動態、着工推移）

✓ 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



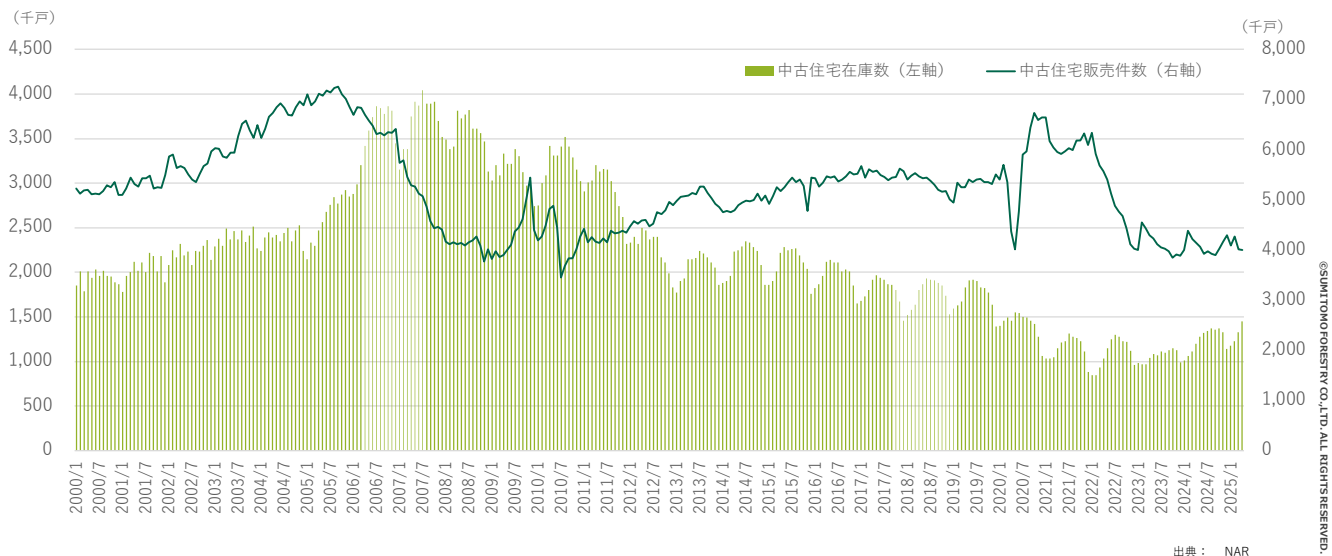
■米国新築販売戸数と世帯増加数の推移



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

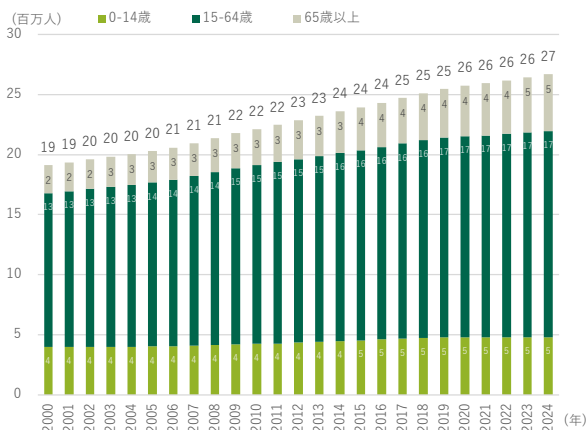
■ 米国の中古住宅在庫数・販売件数



豪州住宅市場（人口動態、着工推移）

✓ 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



■ 豪州新設住宅着工許可戸数の推移

