

住友林業グループ 2020 年 12 月期決算 アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答

開催日時:2021 年 2 月 16 日(火)13:00~14:00

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

質問

米国住宅会社 5 社の 21/12 期計画について、2020 年 1~12 月比で売上高が+20.5%、経常利益は△0.9%となっているが、増収減益となる要因は？ また、Knight Homes、Wonderland Homes の事業譲受の効果についても教えてほしい。

回答

2020 年 1~12 月の経常利益率は、製材品や構造用資材の価格高騰を販売価格に転嫁できたことにより、米国で上場しているトップグループの住宅会社に並ぶ 14.6%と非常に高い水準となった。一方、21/12 期は 11,000 戸の販売計画に対して、多くのバックログ(受注残)を確保しており増収の目途は立っているものの、未着工の物件における構造材などの資材価格の高騰がリスク要因となり減益の計画となっている。ただし 21/12 期の 12.0%という経常利益率は、過去の推移から必ずしも低い水準ではないと考えている。現在、大幅な上昇は見られていない労務費と共に、資材価格の動向に注視し、現地の経営陣と連携を取りながら、計画の達成を目指していく。事業譲受の効果としては、Knight Homes は年間 800~900 戸、Wonderland Homes は同 160 戸程度の販売規模の会社であり、米国住宅会社 5 社の 21/12 期計画においては販売戸数の増加による売上高増加を織り込んでいる。

質問

21/12 期の国内戸建注文住宅の受注棟数は 7,800 棟と前期比△4.2%の計画だが、住宅関連政策等も踏まえて受注に関する年間の動きやトレンドの見通しを教えてほしい。

回答

政府による住宅取得促進策としては、「住宅ローン減税の延長特例」、「住まい給付金の拡充」、「住宅取得等資金贈与の非課税枠の拡充」、「グリーン住宅ポイント制度の創設」による効果が期待できる。特に一番インパクトの大きい住宅ローン減税の延長特例適用の契約期限となる 2021 年 9 月末にかけて受注は堅調に推移すると見ている。コロナ禍を契機にお客様の家づくりの起点が展示場から WEB に大きくシフトする中、これに対応した営業活動を推進したことやニューノーマルに適應する商品提案を行ったことなどにより、2020 年 7 月以降、戸建注文住宅の受注は 6 か月連続で前年同月比プラスとなった。21/12 期もこれらの取り組みを徹底し、併せて政府による住宅取得促進策の訴求を行うことで、計画を上回る受注を目指していく。

質問

米国戸建住宅事業について、Edge Homes 社の 20/12 期の販売戸数が前期差△186 戸となった要因は？また、Gehan 社の 21/12 期における販売戸数は前期並の 3,050 戸にとどまる計画だが大きく伸びないのか？

回答

Edge Homes 社は、宅地開発のスケジュールと販売タイミングが合わなかったことなどから 20/12 期の販売戸数は前期を下回った。21/12 期は、新たな土地の仕入も進めている他、2020 年 12 月末で販売戸数計画に対して 7~8 割の受注残を確保できており、販売戸数は過去 2 期を上回る 1,600 戸となる計画。Gehan 社は、20/12 期の販売戸数は過去最高の 3,053 戸で、想定以上に好調だった。21/12 期は、デンバー地区の Wonderland Homes の事業譲受に伴う販売戸数増加の他、2020 年 12 月末の受注残も販売計画戸数の 1/2 程度確保していることから安定的に 3,000 戸を上回る販売規模になると見ている。21/12 期の米国住宅会社 5 社は、金利の上昇等市場の大きな変動が無ければ、各社のビジネスモデルに基づき着実に対応していくことで、販売戸数 11,000 戸を達成できると考えている。

質問

豪州戸建住宅事業について、足元の状況と今後の見通しを教えてください。

回答

20/12 期は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴うロックダウンの影響が大きく厳しい状況が続いたものの、連邦政府からの住宅取得補助金に加えて一部の州では独自の補助金が追加されたこともあり、住宅市況は回復基調にある。特にパースで事業を展開する Scott Park 社が好調であり、21/12 期の販売戸数は 1,050 戸となる計画。Henley 社も前期を上回る 2,100 戸の販売を計画しており、豪州住宅会社 3 社合わせて 3,550 戸の販売を確実に達成していく。

質問

自己資本比率に対する考え方を教えてください。

回答

中長期的な目標は自己資本比率 40%以上だが、現状は乖離している。ただし、中期経営計画 2021 の策定時の 19/3 期の自己資本比率は 32.8%であったのに対し、当期純利益 480 億円を計画する 21/12 期では 34.6%と上昇傾向にある。今後も、将来の成長に繋がる投資と自己資本の充実のバランスをとりながら、40%以上を目指したい。

質問

今期を「脱炭素元年」と捉えるとのことだが、具体的にどのような取り組みを想定しているのか教えてください。

回答

当社は、SBT 認定された温室効果ガスの削減や、自社事業における再生可能エネルギー利用100%を目指す「RE100」に加盟するなどの環境目標達成に向けて取り組みを進めている。一方で、次期中計の策定に当たり、具体的なビジネスに繋がる取り組みを検討している。自然資本としての森林の価値は、CO2 吸収だけでなく水源涵養や土砂災害防止など様々な価値がある。日本の森林約 2,500 万 ha の持つ公益的価値を貨幣換算すると約 70 兆円になるとも言われている。昨年締結した、東京大学との産学共創協定の目的の一つは、ビジネスの前提として森林資源の持つ「環境的価値」、「社会的価値」からなる「公益的価値」を見える化することや、木という素材の学術的な優位性を明確にすることにある。近年、建築物の居住時の温室効果ガスの排出量の抑制という観点から ZEH や ZEB が注目されているが、建設プロセスで発生する温室効果ガスも注目されている。RC 造や鉄骨の住宅を木造に転換することで建設プロセスにおける温室効果ガス排出量が約半分に抑えられることや、構造躯体に使用されている木材が長期間にわたり炭素を固定することなど、木造建築の優位性の発揮が期待できる。その他、再生可能エネルギーとして従来の木質バイオマス発電に加え、風力発電や地熱発電なども検討している。

質問

前期 20/12 期は合計 3 度業績予想の上方修正をしたが、今期の業績計画については、ある程度確度の高い計画と捉えて良いのか。

回答

前期は、期初時点ではコロナ禍の影響が国内外ともかなり大きいと考えていたが、米国の住宅マーケットが想定以上に好調に進んだことや、国内における IT 環境の整備など在宅勤務環境の整備をいち早く進めることができたほか、注文住宅事業における受注の回復も早かったことなど、予想以上に事業環境が改善し、結果として 3 度の業績予想修正となった。前期大きく予想を上回った米国の戸建住宅事業の今期計画は、他の事業同様、米国の各住宅子会社から提出された計画案を、事業本部と緊密に連携しながら精査している。

回答

米国戸建住宅事業の受注残について、21/12 期の期初時点で、通期の販売戸数計画の 7~8 割程度となっている。20/12 期の期初受注残が 35%程度であったことを考慮すると、今期 21/12 期については、販売戸数や売上の業績計画は、前期に比べると確度が高いと考えている。

質問

米国の木材価格が上昇しているが、米国の戸建住宅事業における対応策を教えてください。また、日本国内の注文住宅事業への影響ならびに木材建材事業への影響を教えてください。

回答

米国におけるディメンションランバー（構造用製材）価格は、新型コロナウイルスの感染拡大を背景に 2020 年 4 月には USD200/m³ 以下まで落ち込んだが、その後は新築戸建住宅需要の急速

な高まりを受け、同年9月には一時 USD600/m³を超える水準まで上昇し、一時期下がった後、年末および今年の始めにかけては再び USD600/m³ まで上昇するなど価格が乱高下する状況が続いている。米国におけるカナダ産木材の輸入関税が引き下げられたこともあり、木材価格は今後落ち着いていくと思われるが、当社グループでは、従来、四半期毎に実施していた入札による購入資材の値決めを毎月実施に変更することで価格変動による影響の低減を図っている。国内の注文住宅事業への影響は、主に欧州材を用いていることもあり、現時点で特段の影響は出ていない。今後の懸念として、世界的なコンテナ不足と欧州材の米国向け需要増加の影響が挙げられる。また木材建材事業に関しても悪影響は出ておらず、むしろ国産材の米国への輸出の契機となる可能性もありどちらかと言えばポジティブに捉えている。

質問

Crescent 社について、今期 21/12 期の売却計画を事業環境と合わせて教えて欲しい。

回答

21/12 期は集合住宅 5 件、商業複合施設 4 件、合計 9 件の売却を計画している。前期は新型コロナウイルスの影響もあり賃料市場全体で稼働率が上がらず、Crescent 社も物件売却が進まなかったが、足元ではリーシングの状況は回復してきている。今期は物件売却を進めつつ、パイプラインに集合住宅および商業複合施設のほか、デリバリーセンターといった物流施設も含めて事業展開していく。

質問

木材建材事業について、既存流通事業の収益力向上、新設住宅着工戸数に連動しない事業の拡大とあるが、具体的にはどのような取り組みを進めて行くのか。

回答

従来の仕入れて販売するといった事業形態に加えて、IoT や DX を用いて課題解決型の付加価値を提供するビジネスモデルを加速させていく。例えば子会社のホームエクスプレス社で展開している構造設計支援サービスは、人手不足が課題となっている工務店やプレカット工場の設計及び CAD 業務の付加価値向上と効率化を実現する。新設住宅着工戸数に連動しない事業としては、高い木材需要が見込まれる中国向けの国産材の輸出や、CO₂ 排出量削減という環境的価値の提供にも繋がる石炭ボイラー利用業者向けの木質バイオマス燃料供給などを進める。

以上