

**住友林業グループ 2022 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：2022 年 4 月 27 日（水） 16:30～17:30

回答者：住友林業株式会社 取締役専務執行役員 川田 辰己

質問

米国戸建住宅事業に関して、資材価格の高騰リスクに備えて自主的に新規受注を抑制しているとのことだが、23/12 期以降も含めた今後の業績への影響について教えてほしい。

回答

米国では住宅購買層となるミレニアル世代・Z 世代の人口が多く、住宅在庫も不足していることから構造的に今後も多くの需要が見込まれている。当社グループは米国の中でもアフォーダビリティが高く成長性の高いエリアで事業を展開しており、住宅ローン金利が 5%を超える中ではあるが、足元の受注・販売に関して減速感はない。解約率も通常の範囲内である 15%程度であり、たとえ解約となった場合も、すぐに別のお客様が購入する状態である。22/12 期 1Q の受注戸数に関しては、前年同期の受注戸数が非常に多かったことに加えて、Texas 州を含めたエリアで自主的にプリセールを抑制したことを要因として前年同期比ではマイナスであるが、7,000 戸を超える受注残のほか、あえて未契約としている工事中物件も 1,500 戸程度あり、今後の販売に関しては問題ないと見ている。

質問

米国の戸建住宅の状況について 21/12 期 1Q に比べ受注戸数が△24.1%となり減少しているが受注金額や受注単価について教えてほしい。

回答

受注金額や受注単価は把握していないが、販売金額+35.0%、販売単価+44.2%と 21/12 期 1Q に比べ上昇しているため、受注も決して前期比マイナスになっている状況ではない。

質問

米国の戸建住宅の販売単価が 21/12 期 1Q に比べ+44.2%と上昇している要因を教えてほしい。

回答

22/12 期 1Q の販売単価は、56.9 百万円（前年同期間比+44.2%）だった。要因として為替がある。為替は円安が進み、21/12 期 1Q は 1 ドル 106.03 円だったが、22/12 期 1Q は 116.34 円だった。為替の影響△5 百万円を除いた販売単価は 52 百万円になる。

質問

米国戸建住宅事業に関し、一部の子会社で行っている新規契約の抑制について、その背景と、どのような状況になると抑制を解除することになるのか教えて欲しい。また、未契約の工事中物件が足元で1,500戸程度あり、それらの物件が今後の販売に繋がると見ているとのことだが、その理由を教えて欲しい。

回答

契約抑制については、資材価格の高騰リスクを回避するために一部の子会社で実施している。強い住宅需要がある中、プリセール物件の割合が高い状況が続いているが、プリセールは建物工事前に契約し販売価格が決定するため、その後の工事段階で想定以上に資材価格が上昇すると利益を圧迫する可能性がある。そのため、プリセールを抑制し、建物工事後に原価が確定した上で契約する物件を一定程度増やしている。未契約の工事中物件は、契約が出来ないということではなく、あえて契約していないということであり、建物完成後は強い住宅需要を背景に、間を置かずに契約販売に繋がっている。

質問

米国戸建住宅事業における資材価格の状況について教えて欲しい。コストアップは吸収できているのか。

回答

資材価格は米国の戸建住宅においても上昇している。ただし、旺盛な住宅需要を背景に販売単価も上昇しており、これまでの利益率実績が示している通り、コストアップは十分に吸収できている。

質問

米国戸建住宅事業に関して、リスクシナリオとして何を想定しているか。住宅の購買需要が停滞した際に、資材価格高騰下で生じるリスク等への対応を教えてほしい。現在戸建分譲住宅用に確保している区画や未契約の分譲住宅を賃貸住宅として使用することも想定しているのか。

回答

構造的な需要は底堅いものの、リスクシナリオとして、金利上昇によるアフォーダビリティ低下に起因した住宅の購買需要の低下および販売価格下落による利益低下が想定される。

アフォーダビリティ低下に対して、当社グループ全体としてタウンハウスのような販売価格・原価がともに安価な商品の取り扱いを開始し、また施工会社の買収によるコスト削減にも努めている。また今後の住宅購買需要の低下に対しては、区画や住宅の賃貸住宅への転用は可能性の一つとして考えられる。

なお、現状では受注残7,707戸のうち、今後の資材価格高騰リスクに曝される未着工物件は1,500戸程度に留まる。

質問

米国住宅事業に関して、米国の住宅ローン金利が5%を超えている中で、住友林業の展開エリアで住宅購買需要が堅調である理由は何か。他社では住み替え層や富裕層をターゲットとするため、住宅ローン申請が許可されないリスクが少ない等の説明をしているところもあるが、顧客特性についてはどう認識しているか。

回答

当社住宅の購入層は多様であるが、価格帯ではミドルレンジが多く、進出エリアの中でも住み替え層は一定程度がいると認識している。当社では従来から企業の進出等、人口増加が見込まれる成長エリアを中心に進出していることから、住宅購買需要が底堅いと見ている。

質問

アメリカの住宅・不動産事業において、販売戸数及び単価がともに伸びた前期実績に対して、22年/12期1Qでは、販売戸数が減少したものの、販売単価が上昇している。今後の販売戸数及び単価の見通しを教えてください。

回答

米国では住宅購買層となるミレニアル世代・Z世代の人口が多く、構造的に多くの需要が見込まれるので、今後においても、一時的な減少はあるとしても、基本的には販売棟数が拡大していくと想定している。中期経営計画（2022年～2024年）では、米国戸建住宅は年間16,000戸の販売戸数を目標としており、十分達成できると考えている。ただ、販売単価は、足元の金利が上昇し続けていくと、これまでのように販売単価が上昇し続けることは難しいと考えている。

質問

住宅・建築事業における22/12期1Q実績の売上総利益率18.3%に関して、前年同期実績21.7%からの低下要因は何か。また22/12期通期計画では19.3%まで回復すると見ているがその背景を教えてください。

回答

資材価格高騰の影響により前年同期に比べて利益率が悪化している。通期についても、期初計画では、木材価格高騰の影響が期中に緩和する想定としていたが、ウクライナ情勢の影響も含めて、木材を含めた資材価格の高止まりが長期化することを織り込み、利益率を下方修正した。ただし、前期に行った販売価格の見直しにより、22/12期2Q以降の利益率は1Qとの比較では改善する想定。木材以外の資材価格も高騰しており、引き続きコスト削減の努力を続けるが、不足する部分に関しては再度の販売価格見直しも検討していく。なお、注文住宅では工期の関係上、22/12期の販売価格の見直しによる業績への影響の多くは来期以降に反映される。

質問

国内戸建注文住宅について、昨年まで好調に推移してきた受注が、今期は弱含みの印象がある。足元の需要や今後の施策について教えてほしい。

回答

特に好調に推移した 21/12 期に比べると、足元では落ち着きが見られるものの、資料請求数は引き続き高水準となっており、需要は大きく落ち込んでいない。住宅ローン減税の延長もすでに決定し、前期のように政策等による受注の後押しが期待できるということは現時点ではないが、金利の先高観が受注増に繋がっていく可能性はある。当社としては、新商品の LCCM 住宅や ZEH 住宅など環境性能の高い住宅、企画型で総額が抑えられる「Forest Selection」等の商品展開に加えて、引き続き WEB 戦略に注力し受注の伸長を図っていく。

質問

国内の戸建注文住宅事業は、コスト上昇局面において、販管費率が高いためなのか利益率の下落幅が他社に比べて大きい印象がある。対策を講じるべきだと感じるがどのような施策を進めているのか。

回答

プレハブメーカーのように工場生産している訳ではなく、一定数の人員がいることもあり、人員コストの割合はやや大きいのかもかもしれない。現在は現場の施工合理化を促進しており、各種部材のプレカット化や業務フローの見直しなどにも取り組んでいる。

質問

国内の住宅建築事業について、木材以外でどのような資材がコストアップしているのか教えて欲しい。

回答

サッシ、石膏ボード、ユニット鉄筋など様々な資材で価格が上昇しており、今後の動向について注視している。

質問

今期の下期に向けて、国内戸建注文住宅の受注状況は、改善されていくのか教えて欲しい。

回答

木材をはじめ建築資材の価格が上昇していることが広く報道されており、お客様の中にはこのような状況下で住宅を購入することに躊躇される方もいると思われる。受注環境としては少し難しい状況が続く可能性もあるが、当社としては、環境性能の高さや比較的支払総額を抑えられる「Forest Selection」の販売促進等を通じて、受注に繋げていきたいと考えている。なお、当社は木材・建材商社部門を持っているので、木材を調達できないために建てられないといったこと

がない。そういった安心感はしっかりとお客様にお伝えしていく

質問

木質バイオマス発電事業において、木質チップの価格が高騰している等の影響はあるのか。

回答

建築構造材などに使われる製材品の価格は上昇しているが、チップの価格は上昇しておらず、現時点において木質バイオマス発電における木材価格高騰の影響は出ていない。

質問

資源環境事業の今後について、事業の拡大等どのようなことが期待できるのか教えて欲しい。

回答

資源環境事業は当社グループの長期ビジョン「Mission TREEING 2030」において重要なセグメントであり、森林ファンドの創出等、脱炭素社会の実現に貢献していくビジネスとして拡大を図っている。

質問

国内外で管理・保有している森林資産の価値について教えてほしい。森林由来の炭素クレジットの創出まで含めた森林のポテンシャル価値はどの程度なのか教えてほしい。

回答

22年12月期1Q末時点で連結貸借対照表に計上している林木の金額は40,315百万円となっており、これが対外的に示せる森林資産の価値となる。森林由来の炭素クレジットの算定においては、現在、国際的なルール作りの段階で、現時点でその価値を含めた金額を具体的に示すことは難しい。

質問

22/12期通期予想に関して、1Q実績が好調に推移した木材建材事業や米国不動産開発事業の業績を上方修正しない理由は何か。

回答

木材建材事業は、22/12期1Qは木材価格高騰の影響により業績が好調に推移したものの、今後の木材価格の動向が不透明であることもあり、通期計画を据え置いている。

米国不動産開発事業は、売却金額の上振れと売却時期の一部前倒しにより好調な業績となったが、今後の物件売却については、売却先の意向などにより時期が後ろ倒しすることも想定されるため上方修正は行っていない

質問

木材・建材事業や住宅・建築事業における為替の影響を教えてください。

回答

木材建材事業は、輸入取引について基本的に為替予約を取っている為、為替変動による直接的な影響はない。円安により木材の輸入価格は上昇しているが、国内の木材需要が高いこともあり、当社木材建材事業としては利益増に繋がっている。住宅・建築事業については、資材価格の高止まりによるコストアップ影響が出ているが、資材価格の高騰には円安による輸入価格上昇の影響が一部含まれていると思われる。

質問

米ドルに対する為替感応度について教えてください。

回答

円安方向に1円変動した場合、経常利益で10億円程度、益方向に変動する。通期予想に関しては、為替の先行きが不透明であることから期初想定レートの115円を据え置いている。

質問

熊谷組との協業について、今期の受注計画を教えてください。

回答

22/12期（1月～12月）の通期受注は両社合わせて450億円を計画している。

以上