

住友林業グループ 2022 年 12 月期第 2 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 8 月 10 日（水） 13:30～14:30

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 取締役専務執行役員 川田 辰己

質問

米国戸建住宅の来期 23/12 期の売上高水準は、今期 22/12 期の 3Q, 4Q の受注次第だと思われるが、どの程度の水準になると考えているか。

回答

足元の受注に関しては、アフォーダビリティの低下によりスローダウンしているが、解約数については、あまり増えていない。今期の通期受注戸数は仮に上期までの受注ペースが続くとすると、前期比で 2～3 割程度減少することになる。

受注残については、昨年および一昨年はプリセール契約（売建）の比率が特に高く、期初時点の受注残が 22/12 期は 7,700 戸を超えていたが、23/12 期の期初は 5,000 戸前後の受注残でスタートできればと捉えている。コロナ禍以前である 19/12 期まではプリセール契約（売建）とスペック契約（建売）比率がおおよそ半々であり、今後については、在庫リスクを考慮し、会社ごと、市場ごとに対応し、売建と建売のバランスを取りながら、来期の販売物件を確保し、販売に繋げていきたいと考えている。

質問

米国戸建住宅の経常利益率について、23/12 期以降の見通しについて教えてほしい。（22/12 期予想 19.5%、22/12 期上期 21.0%）

回答

米国戸建住宅事業の経常利益率は、19/12 期以前は 12%程度で推移していたが、22/12 期は原価のコストアップ以上にマーケットへの価格転嫁が進んだことで、当初想定していた 15.4%を大幅に上回り 19.5%となる予想だが、非常に高い水準であり、今後も続いていくとは考えにくい。当社としては中期経営計画上の 14～15%程度を維持できたらと考えている。現在、木材価格は先物市場でピーク時から 3 分の 1 程度まで下がってきており、資材の納期遅れも順調に戻ってきている。コストダウンも進めながら、足元の高い利益率水準をバッファにしたディスカウント等による販売促進を図りつつ、全体の販売戸数をしっかり確保することで、収益水準を来期以降、極力低下させないように進めていきたいと考えている。

質問

22/12 期の米国住宅会社 5 社の経常利益予想が経常利益 1,325 億円の予想と、中期経営計画最終

年度の目標 1,075 億円を上回っている。一方で、足元の受注低下の状況において、23/12 期、24/12 期の業績は保守的に見たほうがいいのか、あるいはインラインと見ていいのか。マルチファミリーを中心とした賃貸マンションの売却、戸建賃貸ビジネスの拡充等を踏まえると、海外住宅・不動産事業全体としては中期経営計画の目標の上振れも狙えるのか。その辺について、見通しを教えてください。

回答

2024 年の販売戸数は、米国 16,000 戸、豪州 4,000 戸、計 20,000 戸を目標としており、現時点では変えていない。また達成するために米国では契約済未取得区画を含めて 77,000 区画の土地の手当が出来ている。利益率は、今期予想の 19.5%が横に推移していくとは考えていないが、差別化した商品戦略、資材のコストダウン、レイバーコストの削減等を進め、最終的には中計の目標である経常利益率 14%~15%を達成していく。また、戸建賃貸住宅の需要が高まる中、当社の住宅子会社においても建売物件を戸建賃貸に回す動きもすでに出てきている。需要の変化に対応できるのは、当社がこれまで取り組んできた成果の一つであり、これらの取り組みを進めながら収益を維持していきたいと考えている。

質問

配当に関して、来期、仮に減益になった場合でも、リーマンショックのようなよほどのことがない限り、安定配当で基本的には減配しないといった理解でいいのか。考え方を教えてください。

回答

配当については、今回の上方修正後の利益水準等を考慮し、年間の予想配当金額を一株当たり 80 円から 125 円に増額した。現時点で配当方針に変更はない。また、21/12 期に当期純利益が 800 億円を超え、1 つ上のステージに上がったと考えていたものの、その利益水準が長続きするかどうかが不透明であったため、期初計画時には年間配当を（昨年度と同額の）1 株当たり 80 円としていた。今回の業績の上方修正により、22/12 期通期の当期純利益は 1,000 億円を見込むこととなったため、今回、年間配当額を 1 株あたり 125 円まで上げた。今後もこのレベルは維持していきたいと考えている。

質問

米国の戸建住宅の受注に関して、エリア別の状況と今後の見通しについて教えてください。

回答

当社が事業展開している中でもアリゾナ州のフェニックスやコロラド州のデンバー、ユタ州のソルトレイクシティなど、住宅価格が急上昇していた市場では、一定の解約や展示場来場者数の減少など、受注面で一定のスローダウンが見られる。一方で、ワシントン州のシアトルは、価格は上昇していたが、高価格帯の需要は堅調で、受注はあまり苦戦していない。事業展開エリアによって、戦略も異なり状況は違うが、全体的には、住宅価格が上昇していた WEST エリアで相対的に減速感が出ており、反面、South Central、Mid-Atlantic といったエリアの減速感は比較的緩やか

となっている。

当社進出エリアは、人口流入や着工数などが多い地域であり、今後の回復という点では、例えば30年固定ローンの金利が4%から5%の間に落ち着いた時が一つのターニングポイントになってくると考えている。そのような見通しにおいて、当社としては、各エリアのマーケット状況に応じて、プリセール（売建）とスペック（建売）のバランスを取りながら、受注の獲得に向けて取り組んで行く。

質問

国内の住宅・建築事業について、賃貸住宅におけるZEHの取り組み状況と東京都が検討している新築住宅太陽光発電義務化の影響について教えてほしい。

回答

住友林業の賃貸住宅であるフォレストメゾンについては、基本方針として、全棟ZEHマンション化していく方針としている。東京都の太陽光発電設置義務化案の影響については、当社の都内のZEH戦略との間に大きな差はないと捉えており、義務化が実際に施行されても、対応していけると考えている。

質問

米国の不動産開発に関して、好調に推移しているとのことだが、売却およびパイプラインの状況についてマーケット環境とともに教えてほしい。

回答

米国の不動産開発に関して、Crescent社およびSFAMF社合わせて今期は通期で10件の売却を予定している。パイプラインは集合住宅で約20件、商業複合施設で約20件確保しており、順調に推移している。マーケット環境としては、集合住宅の賃貸需要が特に高まっている。オフィス物件は、集合住宅に比べると需要の見極めが難しいが、税制の優遇措置があるテキサスやサウスカロライナにおいては企業の移転に伴うオフィス需要も引き続き出てくると見ており、米国においても木造のオフィス案件などの検討を進めている。

質問

森林ファンドに関して、どの程度の規模や利回りで運用するのか、実際の引き合いはどのような状況か教えてほしい。

回答

森林ファンドはオルタナティブ投資の一部としてアメリカ、オセアニア、南米などの森林がファンド化されてきた歴史が30年以上あり、IRRは6%程度となっている。近年は森林由来のカーボンクレジットが非常に脚光を浴びており、クレジット算出における国際的な枠組み、国のルール等が整備されつつある。既にボランティアベースでは、温室効果ガス排出量が多いエネルギー産業

等の企業が、ファンドという形ではなく海外で森林資産を購入して、森林由来のカーボンクレジットとして対外的に発表している動きが出てきている。当社は国内外で培ってきた森林の管理技術、地上測定データに加え、人工衛星データの利用技術を活用した質の高い炭素クレジット創出の事業化に向け取り組んでおり、既に約 30 数社の企業からファンドへの投資について問い合わせを頂いている。2024 年までに第 1 号ファンドを発足させたいと考えているが、相対ベースでのカーボンクレジット取引は、それよりも早く実現できる可能性もあると見ている。

森林価値は従来の木材の販売による収益に、新たな森林由来のクレジットの価値が加わることで、第 2 世代の森林ファンドが動き出しており、さらに自然資本としての生物多様性の保全、土砂災害防止機能などについても、SBT for Nature、TNFD (Task force on Nature-related Financial Disclosure) などの国際的枠組みで議論が始まっている。当社は更に年間の世界の温室効果ガス排出量の 10 倍に相当する CO2 が固定されていると言われる熱帯泥炭地を適切に管理する森林経営のノウハウを保有しており、それらの活用も視野にいれ、森林ファンドの組成に取り組んでいきたい。

以上