



2010年3月期 業績説明会

事業方針

住友林業株式会社

代表取締役 社長 市川 晃

- 事業方針
- 2010/3期実績
- 2011/3期計画
- 最後に

収益力の強化

「長期経営計画 PROJECT SPEED」の考え方が基本

コア事業

- ・新築注文住宅事業
- ・木材建材の流通及び製造事業

重点育成(⇒収益)事業

- ・海外事業
- ・不動産事業
- ・リフォーム事業

3年以内に経常利益200億円を稼ぐ体制の確立

- 事業方針
- 2010/3期実績
- 2011/3期計画
- 最後に

<外部環境>

- 新設住宅着工戸数の低迷
- 各種政策の効果もあり、期の後半から持家市場に持ち直しの兆し
- 注文住宅顧客の低年齢化、低価格志向

<内部施策>

- 新たな需要の開拓
(「木達」投入、太陽光発電の搭載率上昇、長期優良住宅 等)
- 海外事業への積極的投資
- リフォーム事業の強化

- 事業方針
- 2010/3期実績
- 2011/3期計画
- 最後に

<事業環境>

- 景気の底打ち
- 新設住宅着工戸数の緩やかな回復の継続
- 中国・アジア諸国の景気回復による海外市場の回復



2010/3期を底として回復に向かう

売上高:7,600億円 経常利益:120億円

安定配当を継続

＜事業別戦略＞ 木材建材事業



・ 流通ネットワークの強化

（高いシェアを活かした有力取引先との関係強化）

・ 新たなニーズへの対応

（環境配慮型商品の取扱い強化、リフォーム需要への対応強化）

・ 国産材の取扱量増加

・ 物流インフラ事業への参入

（物流の合理化、効率化による業界の流通改革を促進）

＜事業別戦略＞ 注文住宅事業

・ 時代の要請に対応

（木造、国産材、長期優良住宅制度 など）

・ 需要掘り起こし

（都市圏深耕、IT戦略への注力、法人受注、
紹介受注の強化 など）

・ アパート事業の強化

（注文住宅事業との連携強化、人員増加 など）



木造注文住宅商品「木達(こだち)」

＜事業別戦略＞ 海外事業

エリア毎の「垂直統合型」事業モデル確立



＜事業別戦略＞ 不動産事業

・ 不動産管理・開発事業

投資残高は増やさない

強みを出せる事業に経営資源を投下

分譲マンションは新規投資を行わず、今期販売物件に注力

・ 分譲戸建住宅事業

地域にとって価値のあるまちづくり

安定した事業基盤の確立

・ 関係会社

不動産流通、賃貸管理、有料老人ホームの収益性向上

＜事業別戦略＞ リフォーム事業

更なる拡大を目指す



情報発信基地

- **事業拡大余地が大きい**
(エコポイント、中古流通住宅の増加 などの市場拡大)
- **顧客満足度と効率を高める組織改正**
(リアライズリフォームチームの発足 など)
- **当社の得意な旧家リフォームの情報発信基地設置**

＜事業別戦略＞ 山林・環境事業



- ・ **見直される国内山林の価値**

（CO₂吸収・固定、生物多様性 など）

（唯一の再生可能な資源）

- ・ **環境ビジネス開発部の新設**

（多様化するビジネスに対応（CO₂削減、山林・植林 など））

- 事業方針
- 2010/3期実績
- 2011/3期計画
- 最後に

企業としての社会的責務を果たす



環境が変化しても安定収益を稼ぎ出せる体制確立

環境共生に不可欠な「木」



「木」の経験と知見がある当社に無限のチャンス

住友精神の下、本業を通じて社会に有用な企業へ



本資料上の予想数値は現時点での予測に基づいており、
実際の業績はこれらの予想と異なる場合があります。

2010年5月14日

 住友林業株式会社