

2011年3月期 業績説明会 事業方針及び長期経営計画について

この度の東日本大震災により被害を受けられました皆様に、
謹んでお見舞い申し上げます。
一日も早い復興をお祈り申し上げます。



住友林業株式会社
代表取締役 社長 市川 晃

- ①東日本大震災について
- ②2011/3期の総括
- ③2012/3期計画
- ④長期経営計画 (PROJECT SPEED)
について
- ⑤最後に

＜事務所・展示場・工場＞

- 一部被害を受けたが、**現在全ての事業所で平常営業。**

＜木材・建材商品＞

- 在庫の一部が流失などで損失発生。

＜被災エリアにある当社施工住宅＞

- 地震の揺れにより**倒壊した物件はゼロ。**

＜住宅事業＞

- お客様への**引渡しの遅れを最小限に。**
- 復興支援**のための住宅及びリフォーム商品の発売。

＜当社グループの寄付＞

- 企業として1億円、役員・社員から約2,000万円の**合計約1億2,000万円。**

＜応急住宅の建設＞

- 宮城県と福島県で着工。



応急住宅の建設現場(宮城県)

数理差異を除けば、

計画を、「売上高」「経常利益」とも上回る結果に

<要因>

木材建材事業

⇒住宅着工戸数の回復を追い風に、
売上げを伸ばす。

住宅事業

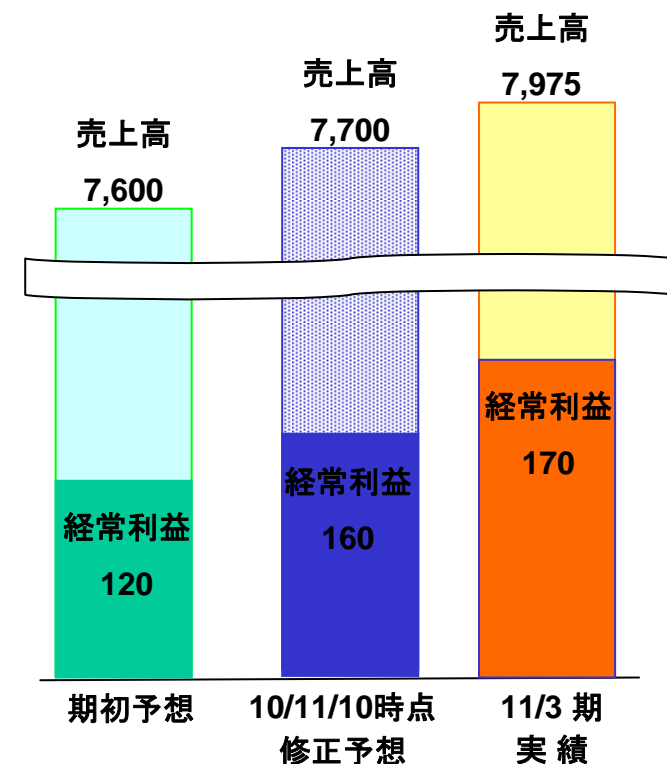
⇒単価上昇と生産合理化が進捗。



2つのコア事業が牽引

<売上高、経常利益>

(※数理差異を除く 単位:億円)



2012年3月期計画は、「増収」「増益」で予想。

<今期の住宅着工戸数>

- 着工総数80～82万戸、持家は30万戸前後を想定。

<2012年3月期計画>

売上高 8,150億円 (2011/3期比+2.2%)

経常利益 185億円 (同 +8.8%)

(数理差異は除く)

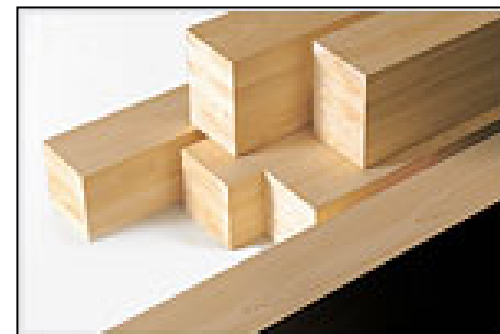
- 被災地域の復興はもとより、それ以外のエリアについても、「住宅」や「生活」に対する安心・安全のニーズが高まる。
- 安心して暮らせる「住まい」を提供することが当社グループの責務。

＜木材建材事業＞

地域戦略のもと、シェアアップを図る。

グループ総合力を活かした商品開発に取り組む。

- 国内外のネットワークを活かし、資材の安定供給に努める。
- 住宅資材物流事業（ホームエコ・ロジスティクス）、工務店等への業務システムを提供する「JHOP」など、新規事業展開を加速。



＜住宅事業＞

商品の「安全性」、「耐震性」を訴求し、
更なる受注拡大を目指す。

- 11/3期から注力してきた、BF構法およびGSパネル(地震エネルギー吸収パネル)を拡販。「安全性」「耐震性」を訴求。
- エリア戦略に基づいた、経営資源を投入し、“お客様に愛される会社No.1”へ。
- 愛知県をエリア戦略の重要ターゲットに人員拡充、展示場展開を実施。

↓
更なる受注拡大へ。



GSパネル



BF構法

＜海外事業、不動産事業、リフォーム事業＞

引き続き優先的に経営資源を投入し、
強化・育成を図る。

＜海外事業＞

- 製造部門の稼働率向上、北米住宅事業の再構築を進める。
- **垂直統合型ビジネスモデル**の構築、
エリア間の水平シナジー最大化を継続。

＜不動産事業＞

- 戸建分譲住宅事業の安定化、
マンション販売の加速。

＜リフォーム事業＞

- 統一ブランド「**リフォレスト(Reforest)**」
のもと幅広いリフォーム需要に応える。



○PROJECT SPEED (長期経営計画) 当初計画 (2007年5月10日発表)

数値目標 2017/3期 (10年後) 売上高 16,000億円 経常利益 800億円 ROCE 10.0%

基本構想 事業規模拡大と効率性の向上

ねらい 社員の意識改革、新たな収益事業の創出

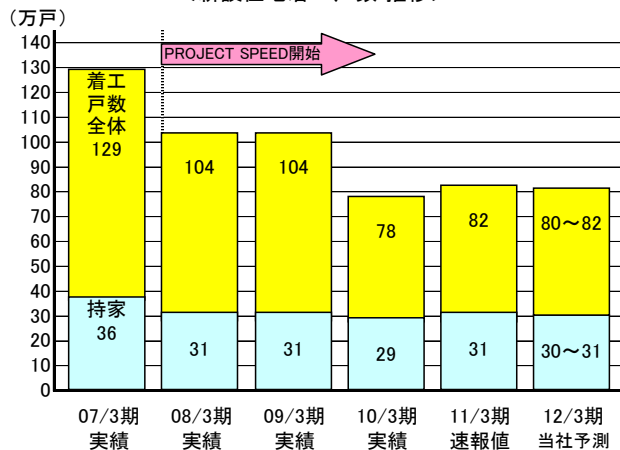
基本戦略 海外事業・リフォーム事業・不動産事業を重点育成 (収益) 事業とし、国内住宅着工戸数に依存しないバランスの取れた事業ポートフォリオの構築を目指す。

事業環境の激変

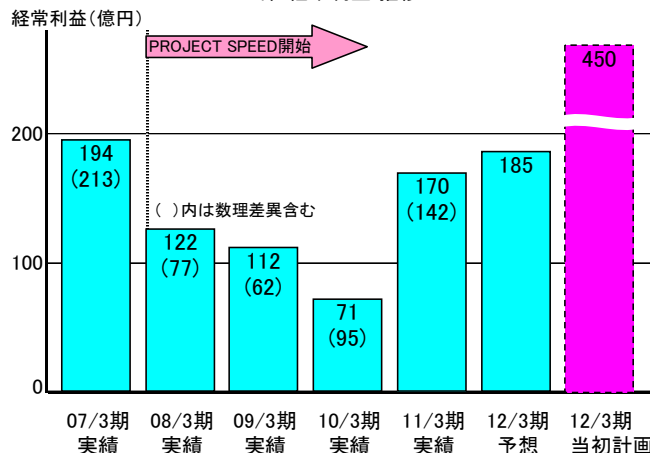
当初計画との大幅な乖離

中長期的な事業環境

<新設住宅着工戸数 推移>



<当社経常利益 推移>



- ✓ 新設住宅着工戸数は中長期的に80万戸を割り込む
- ✓ 新興国を中心とした海外市場の成長
- ✓ リフォーム市場の伸長

○PROJECT SPEEDの見直し

基本的な方向性は変えずに事業環境の変化に対応し、数値目標を見直し。

○経営理念

住友林業グループは、再生可能で人と地球にやさしい自然素材である「木」を活かし、「住生活」に関するあらゆるサービスを通じて、豊かな社会の実現に貢献します。

～森のちからを未来のちからに～

木材資源の付加価値を最大化

中長期目標

当社の経営資源を 国内においては『活かす』

海外においては『投入する』ことにより、

“多様な収益源を持つグローバル企業”を目指す



事業規模の拡大を指向し、将来的には
世界の木材市場において大きな影響力を持つ

“世界一の森林会社”を目指す

「木」という素材を活かし、付加価値を
創出する『垂直統合型事業』

植林事業

製造事業

流通事業

住宅事業

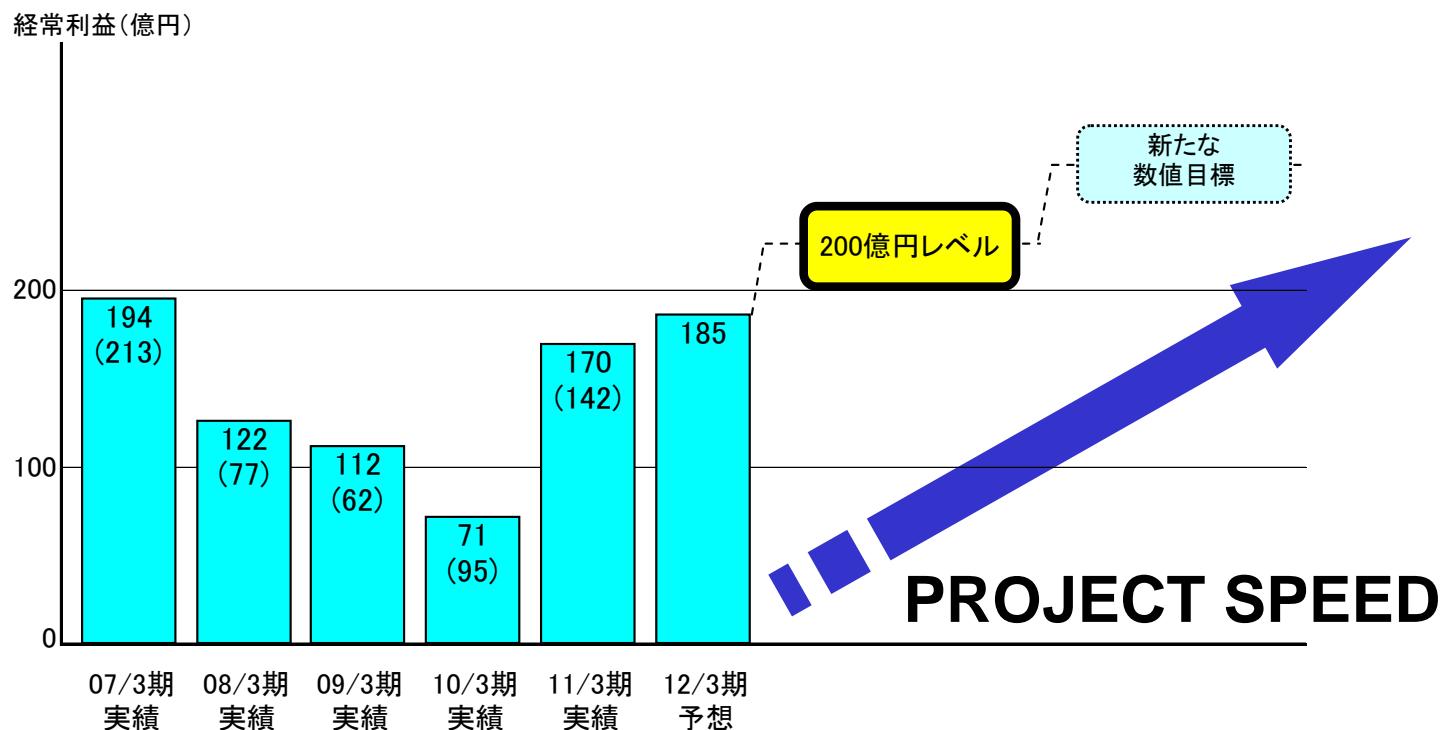
不動産事業／リフォーム事業

コア事業の安定性が高まり収益体質が改善

<PROJECT SPEEDの数値目標のイメージ>

経常利益200億円を安定的に達成する。

数値目標は3年程度の期間で順次見直す。



●基本戦略を遂行するため、**新組織**を設置。

＜新事業戦略開発室＞

国内外における新規事業やM&Aの調査。[社長直轄組織]

＜木化推進室＞

「公共建築物木材利用促進法」の施行を背景に、情報収集・集約、全社的戦略の企画立案。[社長直轄組織]

＜スミリンビジネスカレッジ＞

人材育成を強力に推進すべく、各種教育研修を企画運営。



技術力を強化しつつ、「木」に関するあらゆる利活用の可能性を追求。

- 東日本大震災⇒人にとっての“暮らし”と“安らぎ”の意味や大切さと重みを再認識。
- 生活の基本である住宅のあり方は永遠のテーマ。
- 原点である住友精神のもと、企業としての役割を果たす。
- 長期経営計画（PROJECT SPEED）の収益ポートフォリオを早期に確立しステークホルダーの期待に応える。

住友林業グループは、経営理念に則り
安心、安全、快適で健康と環境に優しい
住生活サービスを提供し、
豊かな社会基盤づくりを進めてまいります。



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。

2011年5月12日