

2012年3月期第2四半期 業績説明会

# 業績総括及び事業方針



2011年11月10日  
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
- ②2012年3月期 上期の総括
- ③2012年3月期 通期について
- ④最後に

## 復旧・復興に向けた取組み

- 震災を通じて、BCPや防災のあり方について**多くのことを再認識**。
- 宮城・福島両県で**約500棟の応急住宅**建設。
- 業績への影響は軽微。大幅な市況の低下は発生せず。
- 企業として引き続き精一杯復興活動を支えていく。



応急住宅(宮城県)



応急住宅(宮城県)

## 売上高・利益共に大幅増加

### <市場環境>

- 住宅取得促進策の影響もあり比較的堅調に推移。

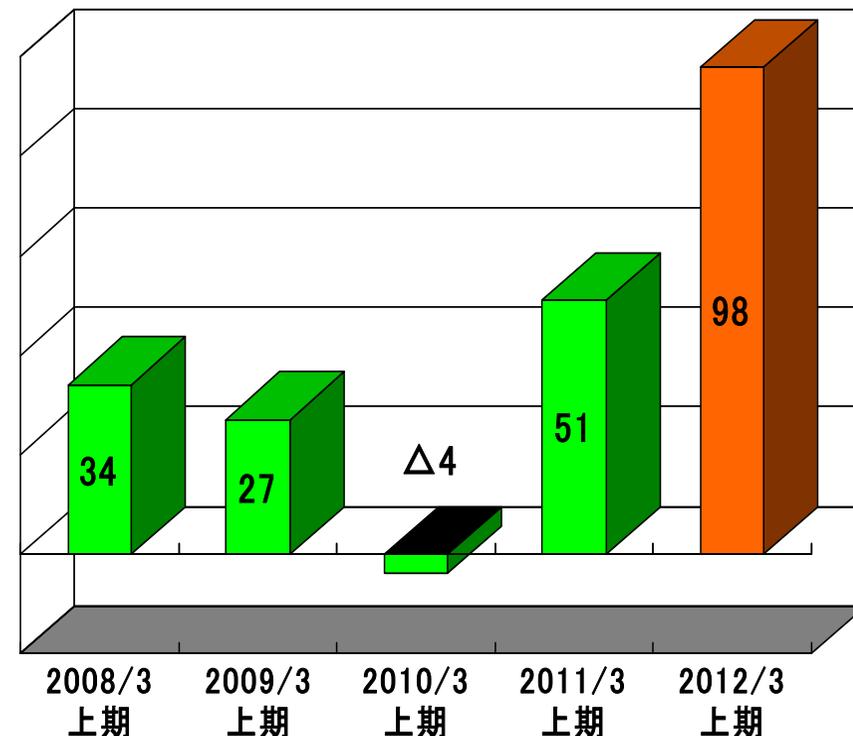
### <木材建材事業>

- 国内合板の供給不足に対応し、輸入合板を中心に取扱量拡大。

### <住宅事業>

- 繰越工事中物件の増加による引渡し棟数の増加。
- 外構一体受注比率、環境機器搭載比率上昇などに伴う1棟あたり単価の上昇。

「第2四半期決算の経常利益推移(億円)」



## 通期業績計画を期初予想から上方修正

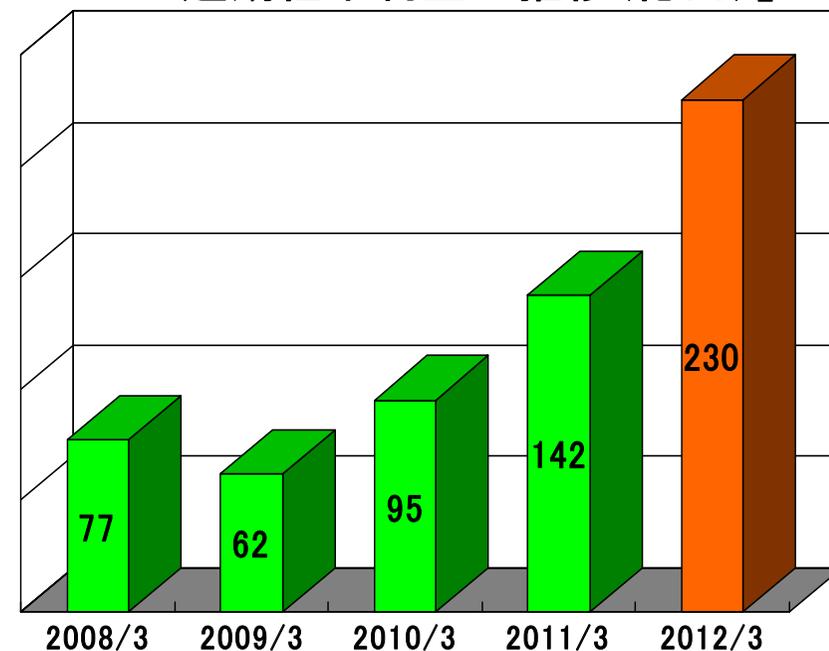
### <市場環境>

- 厳しい欧州情勢、低成長を続ける米国経済など成長率の鈍化が避けられない状況。
- 日本経済についても、円高、海外シフト加速、設備投資低迷など予断を許さない状況。
- 復興需要に加え、住宅取得支援策の**継続が見込まれる**ことから、下期も住宅着工戸数は堅調に推移すると予想。

### <通期業績計画>

- 売上高は前期比+4%の**8,300億円**  
 経常利益は前期比+62%の **230億円**  
 を計画。

「通期経常利益の推移(億円)」



## ＜木材建材事業＞

### 調達商品の差別化、地域戦略の推進

- 植林木、森林認証材、国産材といった資材の調達に注力し差別化を推進。
- 木材・建材の販売・流通は復興需要に的確に対応。在庫についてはゼロベース営業を徹底。
- JHOPや3PL事業（ホームエコ・ロジスティクス）の深耕で地域戦略を推進。
- 川崎バイオマス発電は、社会ニーズに応えフル稼動を継続。クリーンエネルギーの供給に注力。



森林認証材



川崎バイオマス発電

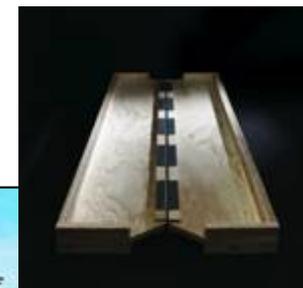
## ＜住宅事業＞

## 「提案力」を活かした商品展開を実施

- 期初より注力してきた、**BF構法**および**地震エネルギー吸収パネル(GSパネル)**の拡販継続。「耐震性」「安全性」へのニーズに対応。
- 顧客の生活に対する「提案力」を活かした 新商品、「**mamato(ママト)**」および「**ikiki(イキキ)**」の発売。
- スマートハウスは、モニター住宅のデータ収集・解析を実施中。
- 期初より強化しているアパート事業の受注(金額)は前年同期比+48.3%。下期以降も強化を継続。



BF構法



GSパネル

スマートハウスモデル展示場  
(横浜みなとみらい)

## ＜住宅事業：新商品＞

### mamato (ママト)

「ママをハッピーにする」  
多彩なアイデアを提案



### ikiki (イキキ)

「こちよい距離感」  
が保てる二世帯同居を提案



## ＜リフォーム事業＞

### 首都圏を中心に経営資源を集中投下

- リフォーム事業（住友林業ホームテック）の業績は順調に推移。
- 最大市場である首都圏を中心に人員等の経営資源を投下。
- 定価制戸建リフォーム商品の販売エリアを全国に拡大して受注体制を強化。
- マンションリフォーム専門部門の立ち上げ及び不動産会社との提携により需要獲得。
- 統一ブランド「Reforest(リフォレスト)」の認知度上昇を図りシェアを拡大。



マンションリフォーム実例

## ＜海外事業＞

# メリハリをつけながら「攻め」の姿勢を継続

### ＜上期実績＞

- 豪ドル高による豪州製造子会社の苦戦や中国の合板事業の立ち遅れ

### ＜下期にむけて＞

- 世界的な市場低迷、米国住宅市場の回復の遅れなど環境は依然厳しい。
- まずは不振会社の業績建て直しに注力。
- メリハリをつけつつ「攻め」の姿勢を継続。

- インドネシア事業所を現地法人化(5月)。
- 米国キャビネット製造会社買収(7月)。
- ベトナムPB工場の稼動開始(11月予定)。



米国キャビネット製造会社



ベトナムのPB工場

## <不動産事業>

# 戸建分譲住宅の拡販とマンション販売の加速

- 戸建分譲事業は上期出遅れたものの、下期は住友林業ホームサービス内に戸建分譲住宅販売の専任部門を設置。下期の販売棟数は、前年実績を上回る見込。
- 低金利環境などを活かし、一次取得者を中心に需要は底堅く、引き続き販売活動を推進。
- 横浜市綱島「ザ・ハウス港北綱島」と愛知県岡崎「グリーンゲートレジデンス」分譲マンションの販売を加速。



戸建分譲事業(京王堀之内)



分譲マンション「グリーンゲートレジデンス」(愛知県岡崎市)

- 自然素材である「木」を良く知り、価値を高めてきた企業として新たな木の活用を訴求する。



当社グループイベント「サステナブルフォレストギャラリー-2011autumn」



BS日テレ「森人」

世界の人口増加が続くなか、「木」はこれからの未来に必要な資源。

住友林業グループは、「木」のエキスパートとして、今後も「木」の可能性を引き出し、付加価値を高め、人々の暮らしと社会に貢献してまいります。



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11月10日**

 **住友林業株式会社**