

2007年5月10日

「長期経営計画・PROJECT SPEED（プロジェクトスピード）」について

住友林業株式会社は、平成20年3月期を初年度とする経営計画、「長期経営計画・PROJECT SPEED(プロジェクトスピード)」を策定しましたので、お知らせいたします。

この計画は、10年後の平成29年3月期をゴールとして、そこに向けての今後の方向性についてまとめたものです。3年後の平成22年3月期までを第一期と定め、まずは第一期の目標達成を目指していきます。

この計画の目標は、当社グループが、各事業で設定した計画を確実に実行することで、真に「社会に有用な企業」になることです。そして、世界の一流企業としての「企業品質」を備えた企業になることを目指してまいります。

1. 「長期経営計画・PROJECT SPEED」の概要

(1)事業構造の強化

住友林業グループは、山林事業から始まり、国内外での木材建材の流通及び製造事業、木造戸建注文住宅の建築請負事業、アパート・マンション等の建築請負事業、生活関連の諸事業と、木と住まいに関する様々な事業を展開しています。

しかし、現在収益の中心は木造戸建注文住宅事業及び木材建材の流通及び製造事業であり、今後、企業グループとして更なる発展を遂げるためには、その他の事業を拡大することで、よりバランスのとれた事業ポートフォリオを構築する必要があると認識しています。

そのため、今回発表しました「長期経営計画・PROJECT SPEED」では、現在収益の中心となっている「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」）を更に強化しつつ、そこで生み出された利益や人材等の経営資源を、今後当社グループの柱となるべき事業である「重点育成事業」（「海外事業」、「不動産事業」、「リフォーム事業」）に集中的に投入することで、グループ全体の総合力の強化を図っていきます。

(2)基本理念

住友林業グループの事業に脈々と息づいているのは「サステナブル」（=持続可能性）の精神です。つまり、木を植えて、育て、その木で木材や建材を生産し、そして住宅を建てて、木を伐採した後にはまた植林を行うということを、何代にも亘って繰り返すことで染み込んだ企業ポリシーだといえます。従って、長期経営計画においても、長期・継続的な観点からサステナブルな事業を行うことをポリシーとして、木を軸として人々の生活を豊かにすることを使命として、社会に貢献していきます。そして、これは正に当社グループの経営理念を追求することです。

〔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。

(3)投資と経営指標

今後、コア事業の更なる強化及び重点育成事業を強化・育成していくためには、従来以上に積極的な投資が不可欠です。そのため、投資規模を増加させると同時に、収益性を管理する経営指標を導入することで、事業規模の拡大と収益性の向上を図ります。

新・経営指標

使用資本利益率（ROCE）

〔採用理由〕

(1借入金か資本かに関わらず、企業運営に投下された資金に対する収益性を測定できるため、今後投資を積極化するに当たり、)投資効率を測るのに適している。

(2全社的な目標とするだけでなく、各事業別の目標に落とし込むことが可能で、資本コストとの比較も容易。)

(4)経営指標

- ・連結経常利益額・・・成長性の指標
- ・使用資本利益率(ROCE)・・・効率性の指標

<長期経営計画・第一期 全社連結数値目標> (単位:億円)

	H19/3期実績 (実績)	H20/3期 (計画)	H22/3期 (計画)
売上高	9,117	9,600	10,900
経常利益	213	210	320

※使用資本利益率(ROCE)は、平成19年3月期実績の7.4%を、10年後の平成29年3月期には10%に向上させることを目指します。

(5)長期経営計画「PROJECT SPEED」の意味

スピード感をもって実行していくという意味に加え、「SPEED」の中に次のような意味を含めています。

Strong Passion Enables us to become an Excellent company by implementing Detailed strategy.

(日本語の意味)

『強いパッション、即ち並外れた情熱が、詳細な戦略の実行を伴うことで、我々がエクセレントカンパニーになることを可能にする』となります。

2. コア事業と重点育成事業

(1)各事業の事業内容

- 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」
- 重点育成事業 : 「海外事業」、「不動産事業」、「リフォーム事業」

<各事業の事業内容>

	事業内容
新築注文住宅事業	戸建注文住宅(木造軸組工法、ツーバイフォー工法)・アパート請負建築、緑化、外構等
木材建材の流通及び製造事業	木材流通、建材流通、国内建材製造等
海外事業	海外建材製造、海外分譲住宅建築・販売、海外(向け)木材・建材流通、海外山林管理
不動産事業	R Cマンション、シルバー関連施設等請負建築、戸建分譲住宅建築・販売、不動産流通、不動産賃貸管理、不動産開発
リフォーム事業	戸建住宅や集合住宅のリフォーム

(2)今後の事業環境認識

- ・当社グループ業績に最も大きな影響を与える住宅市場の中の持家市場は、将来的に人口減少、世帯数の減少の影響から、徐々に縮小すると予想しています。
- ・住宅ストック数の増大、住宅の耐久性向上から、今後リフォーム市場の拡大が確実視されている他、不動産市場も事業範囲は幅広く、ビジネスチャンスは大きいと見込まれます。
- ・世界経済は、BRICs 諸国が高い成長を続ける他、米国・EUも堅調に推移すると見込まれることに加え、環境問題に関連した資源需要の高まりから、木材に対する用途の多様化と需要の増加が見込まれています。

(3)コア事業と重点育成事業との今後の位置付け

- ・既に市場競争力があり、収益性が見込めるコア事業を更に強化し、シェア拡大及び収益基盤の強化を図るとともに、経営資源を重点育成事業に振り向けることで、企業グループ全体としてバランスの良い事業構造を形成します。
- ・長期経営計画の最終年度には、各重点育成事業が収益性を高めることで、戸建注文住宅事業への利益依存比率を下げていきます。

3. 各事業の戦略・方針

(1)新築注文住宅事業

- ・設計力と木の提案力を活かして、都市部を中心に中高級層を主要なターゲットとした営業展開を行います。数だけでなく、効率性の改善を追求していきます。
- ・アパート、リフォームと一体となった営業展開を行い、シナジー効果の最大化を目指します。

(2)木材建材の流通及び製造事業

- ・木材建材商社としてのコミッションを得るだけでなく、今後は取扱商品の流通全体に関わる、バリューチェーンの考えを進めていきます。取引先とも互いにメリットを享受できるような新たなビジネスモデルを構築します。

(3)海外事業

- ・世界的に木質資源へ注目が高まる中、資源の有効活用が可能な建材製造事業への投資を積極的に行うと同時に、山林管理、植林事業等への投資も積極的に行っていきます。
- ・米国シアトルに続き、韓国、中国を始めとするその他のエリアでも事業展開を早め、市場に合わせた住宅を供給していきます。

(4)不動産事業

- ・従来の土地所有者の土地活用だけでなく、自ら土地を取得して賃貸物件や分譲物件、介護施設等の建築物を建てて、付加価値をつけて販売するという不動産開発事業を行っていきます。
- ・一次取得者向けの分譲戸建住宅事業を、都市部を中心に事業展開し、100区画単位の案件も行うことで、スピードを上げていきます。

(5)リフォーム事業

- ・当社注文住宅の引渡済顧客に対する住まいに関する総合的な提案を行い、需要を引き出すとともに、木造軸組工法住宅のトップブランドとして、当社引渡顧客以外の潜在的な需要を取り込んでいきます。

4. 株主還元について

- ・株主還元は経営の最重要課題の一つと認識し、これを安定的、継続的に実施することを基本方針としております。
- ・今後も収益体質の強化を図るとともに、経営基盤、財務状況及び投資計画等のバランスを総合的に勘案しつつ、利益の状況に応じた適正な水準での利益還元を行っていきます。

以上

<お問い合わせ先>

住友林業株式会社

コーポレート・コミュニケーション室 佐野、佐藤

TEL: 03-3214-2270