

**住友林業グループ Tri Pointe Homes, Inc.の株式取得(子会社化)について
メディア・アナリスト向け説明会 質疑応答**

開催日時:2026年2月13日(金)18:00~19:30(経団連会館8階)

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 取締役常務執行役員 大谷 信之

住友林業株式会社 常務執行役員 海外住宅事業本部長 岩崎 淳

質問

国内の住宅市場の縮小を踏まえて、今回の買収の意義を改めて教えてほしい。

回答

国内では新設住宅着工戸数が75万戸を下回り、90年代の150万~160万戸台から半分以下となった。シンクタンクによれば2040年度には60万戸まで減少する見込み。その中で当社は注文住宅で年間8,000棟着工を維持し、マーケットシェアは足元で4%近くまで上昇している。今後も国内では注文住宅事業とリフォーム事業を両輪とし、事業を安定成長させる方針。

一方で、人口増加や住宅不足を背景に成長余力が大きい米国・豪州・一部のASEAN地域における海外住宅事業については拡大を図っていく。2030年の長期ビジョンでは日本・米国・豪州で合計65,000戸を供給する計画で、そのうち米国が23,000戸を担う。今回のTri Pointe Homes(以下、TPH社)買収は、米国住宅事業のプレゼンスと収益貢献を高めるための重要な一歩である。重要なことは国内で50年以上にわたり培ってきた注文住宅事業のノウハウであり、工期短縮や設計・施工に関する技術、人材といった強みを全社一体となって、海外住宅事業に活かして取り組んでいきたい。

質問

海外でも金融機関から融資を受ける際、「ウッドサイクル」の取り組みによって金利優遇や融資条件の緩和等はあるのか。

回答

ニュージーランドで森林3万haを購入した際は、環境対応のファイナンスとしてグリーンボンドを活用した。また、インドネシアやパプアニューギニアでの植林事業については、IFCやADBなどの国際機関とローンだけでなく、補助金も含めて議論を進めている。特に途上国での森林分野の取り組みは、国際的に高く評価されていると認識している。

一方、日本では建築物LCA制度が2028年より導入される予定。この制度により、建物のライフサイクル全体のCO2排出量が可視化されることで、木造建築の有利さが明確になると考える。木材の炭素固定の効果をどう評価するかは未定だが、こうした分野まで評価対象に含まれれば、木造建築の優位性が認められ、クレジット付与や規制の緩和、補助金、ローンなどに限らない多様な支援が得られる可能性があるかと期待している。

質問

米国では初回住宅購入者の年齢が40歳まで上がっているとのことだが、ミレニアル・Z世代など

のボリュームゾーンへ補助金等の支援があるのか教えてほしい。

回答

米国では、コロナ禍以降の住宅価格高騰、その後の政策金利引き上げに伴う住宅ローン金利の上昇により、引き続き一次取得者であるミレニアル・Z世代のローン審査が通りにくい状況。そうした現状を踏まえ、下院で党派問わず満場一致に近い形で住宅取得対策の法案が通過しているが、最終的に法制化されるのは、早くても年末になるのではないかとされている。また、米国の場合、連邦政府で決定された政策がそのまま州や市レベルに直結するとは限らない可能性もある。それでも政府として現在の住宅価格が手の届きにくい水準にあるという認識は強く、こうした問題の解決が図られていくことを当社としても期待している。

質問

社債型種類株式の発行登録を行った背景は何か。メリットを教えてほしい。

回答

社債型種類株式は、格付上 50%、会計上は 100%資本性認定される。本買収の資金調達方法の一つとして準備しているが、実際に社債型種類株式で調達するかどうかは今後他の調達手段と慎重に比較検討する。社債型種類株式は発行に際して定款変更が必要であることから、今回の取締役会で決議した。

質問

定款に 10 回までの社債型種類株の発行について記載されているが、今後の大規模な買収を考えた上での措置か。

回答

社債型種類株について、1 度発行してそれを 5 年程度でロールオーバーする実務運用を想定すると、5 年単位で定款変更を繰り返すことは負荷が大きいいため、今回まとめて 10 回分を登録している。

質問

現在発表している中期経営計画と長期ビジョンに対して、今回の買収による効果、今後の課題と対策について教えてほしい。

回答

本買収は、TPH 社の株主総会などを経て 2026 年 5~6 月頃のクロージング見込みであるため、TPH 社買収による連結業績への影響については今後精査をし、上期の決算発表時には説明できる予定。米国での住宅販売戸数に関して、住友林業グループと TPH 社の 2024 年の販売戸数合計は約 18,000 戸であり、これは米国のホームビルダーの 5 位相当となる。当社は 2030 年に 23,000 戸の供給を目標として掲げており、TPH 社が加わることで、長期ビジョンの目標達成に近づくと考えている。

質問

TPH 社の強みを踏まえ、住友林業の海外住宅事業とのシナジーおよび将来構想について教えてほしい。

回答

既存の米国ビルダー5社もM&Aを通じて規模を拡大してきた。これまで資材の共同購買等による原価低減に取り組んできたが、今回の買収によるスケールアップによって、更なるコストコントロールが期待できる。またTPH社は金融サービス事業として、住宅ローンに関する金融子会社を保有している。既存の米国ビルダーの中には住宅ローン事業を行っている会社はないため、TPH社が加わることで住宅販売と金融サービスを組み合わせた規模の拡大についても、シナジーの一つになると考えている。

質問

今回の大型買収は、財務体質が健全であるが故の決断なのか。また、社債型種類株の最大1,000億円は、今回の買収にも充てる可能性があるのか。

回答

買収資金については円建てで調達し、米ドルに転換して投資する予定。日米の金利差を考えると、現状の体力であれば問題ないと判断している。社債型種類株はパーマネンタ化の一手段として考えており、今後他の調達手段と比較、検討する。定款の変更が必要であることから今回発表しており、新たな資金調達の選択肢として考えている。

質問

今までのビルダー買収は、既存の経営陣(創業者)が株式を継続保有することで上手く機能してきたが、今回は100%買収ということで、今後どのようにマネジメントしていくのか。

回答

これまでのビルダー買収では、経営陣(創業者)に一定の持分を保有したまま経営に残ってもらい、当社が過半数を保有することで連結子会社化する形をとってきた。将来的に経営陣(創業者)が退出する局面でも企業価値の向上を図ることができ、非常に上手く機能してきたと考えている。その一方で、経営陣(創業者)の将来の退出に備えて、組織で事業を運営する体制を目指し、昨年、DRBグループ社とBrightland社を統合し、当社グループにおける米国東部のプラットフォームを構築した。

また、カリフォルニア州は米国第3位の住宅市場であるものの、戸建住宅における規制の厳しさや土地仕入れの難しさなどから、当社は本格的な参入に至っていなかった。TPH社は、カリフォルニア州および隣接するネバダ州で強い経営地盤を保有している。加えて、上場企業として確立されたガバナンス体制も有することから、同社を当社グループにおけるもう一つのプラットフォームとして迎えることができ、当社米国住宅事業は、セカンドフェーズに入ったと認識している。

なお、TPH社の経営陣(創業者)とは約2年間継続的に対話を重ね、その中で、企業文化やお客様最優先の考え方、従業員を大切に、従業員の働きたい会社であるべきという価値観など、企業理念の面で非常に多くの共通点があることを確認し、これら総合的な評価を踏まえ、今回の買収合意に至った。

質問

のれんの金額はどの程度を想定しているのか。

回答

のれんの金額については、今回の買収価格とTPH社の純資産を基に単純計算するとおよそ1,500億円程度という水準になるが、買収後はPPA(Purchase Price Allocation)などの対応もあるため、現時点で金額をコメントすることは難しい。

質問

本買収は友好的に交渉を進めてきたということだが、先方の買収メリットは何か。

回答

TPH社の現経営陣は創業者2名であり、更なる成長、事業拡大を目指していたが、上場していることで自社株買いへの対応など成長への投資が抑制されることもあった。住友林業グループに参画することで、上場企業としての制約から解放され、獲得した資金を将来の成長投資に向けることが可能になる。CEOとCOOは創業者であり、彼らは引退後も事業を託せる会社として当社を選択したという経緯もあり、友好的に買収に関する協議が進んだ。

質問

今後、米国のビルダー子会社同士が統合することも検討しているか。

回答

昨年、米国東海岸が事業の中心地であるDRBグループ社とテキサスのBrightland社を統合し、米国東部におけるプラットフォームを構築した。現在はシステムやマネジメント手法の統合などを進めている。今回TPH社がもうひとつのプラットフォームとなるが、今回の買収を機に一気に当社の既存ビルダーを統合するという考えは全くない。既存ビルダーの創業者が退出する将来を見据え、その時に事業を安心して委ねられるプラットフォームをしっかりと作っておくことが重要である。TPH社の経営者は、創業者であると同時に上場企業を率いてきた経営者でもあり、その点で当社がこれまで買収してきたビルダーと共通する部分がある。本買収によりTPH社は非上場化するが、彼らには、自身が将来引退した後も会社を永続的に成長させられる新たな親会社に託したいという思いがあった。こうした思いは、住友林業のこれまでのM&Aの成功事例との親和性が高く、今回の買収合意に繋がった理由の一つである。

質問

説明会を通して中長期の成長ストーリーはよく理解できたが、短期的なリスク要因は何かあるのか。

回答

短期的なリスクという点で重要なのは、TPH社が保有している土地の精査である。当然デューデリジェンスを行ったが、TPH社では明確な基準を持ち、採算性が低下した土地については定期的に減損する仕組みを備えている。現在、所有およびオプションを合わせた区画数は32,738区画で、その内訳はおおよそ半分ずつとなっている。この水準は、当社とほぼ同程度の約6年半分の土地をコントロールしている状況であり、健全な状態だと認識している。

質問

TPH社はハイエンド層をターゲット顧客としていると理解しているが、直近数年の利益率は、他上場ビルダーと同程度まで低下している。TPH社がターゲットとする高価格帯市場においても、値下

げやインセンティブの付与が必要な厳しい販売環境にあるという理解でよいか。

回答

米国の他上場ビルダーとの販売単価の比較において、TPH 社の平均販売単価は約 68 万ドルで、第二位となっている。ただし TPH 社は、当社グループビルダーが展開してきた価格帯に近いアフォーダブルな商品も含まれており、キャッシュバイヤーのみを相手にしているわけではない。実際に、住宅ローンを利用する顧客が多く存在しており、同社が自ら住宅ローン事業を手掛けていることが、その一つの根拠である。また、TPH 社は、ブランディングには強いこだわりを持っており、「プレミアム・ライフスタイル・ブランド」という位置付けのもと、安易な値下げや過度な価格競争に陥ることなく事業を運営している。

質問

米国の住宅需要については、中長期的にはポテンシャルがあると理解している一方で、足元の住宅ローン金利は想定ほど低下しておらず、雇用環境も厳しい状況が続いている。そのため、米国の住宅市場全体が、本格的な転換点を迎えるのはまだ先ではないかと予想しているが、足元の市場環境はどのような状況か。

回答

住宅ローン金利(30年固定)については、概ね 6.1%を切る水準まで低下しているものの、金利が一気に 6%を割り込んで下がるというよりは、当面は 6%前後で推移する可能性が高いと考えている。また、移民政策の影響については、当初は現場の労働力不足を懸念していたが、建築需要自体が落ち込んだこともあり、現時点で現場の労働力不足による影響は出ていない。移民の流入ペースがやや落ち着いてきたことにより、人口増加の伸びが減速したという見方はあるものの、人口が減少に転じているわけではない。今後、高い専門性や技術を持つ海外人材なしではアメリカの産業が成り立たないという現実がより明確になれば、移民政策もいずれ落ち着くと考えている。

質問

TPH 社買収金額を仮に約 6,500 億円とし、金利を 4%と想定すると、年間約 260 億円の利払いが発生する計算になる。更にのれんの発生も見込まれる中で、利益ベースでの貢献は少し先になる見通しか。

回答

今回の買収資金の調達については、円建てで調達し、それをドル転して米国に送金するスキームを想定している。具体的な買収資金のパーマメント化の方法、のれん金額、当社業績への影響等は現在精査中である。

質問

今回の買収で米国での住宅供給の戸数は大きく増えるが、戸数を伸ばしていく上で資材調達はどのように変化していくのか。

回答

昨年米国ルイジアナ州の TJPD 社を買収し、現在は本格的な商業生産に向け動いている。当社グループのすべての戸建分譲住宅、木造賃貸住宅に対して、TJPD 社からの製材を使用すること

は考えていないが、一部の住宅では、製材、トラス、建築という流れが当社グループ会社内で完結できる可能性はある。また、TJPD 社の製材工場が位置するエリアには潤沢で優良なサザンイエローパインが多く、各種製材のほか、CLT、LVL 等のエンジニアードウッドの生産・加工も視野に入れており、将来的にはマスティンバーの供給ソースとしても貢献できると考えている。

質問

昨年トライアルで始まったスギの米国輸出についても、先ほど説明があった製材、トラス、建築という流れに組み込まれる可能性はあるのか。

回答

3 月に稼働する木環の杜四倉工場は小名浜港に近く、輸出に有利である。米国ではウェスタンレッドシダーが品薄になっているため、住宅のフェンス用スギの輸出の可能性はある。

以上