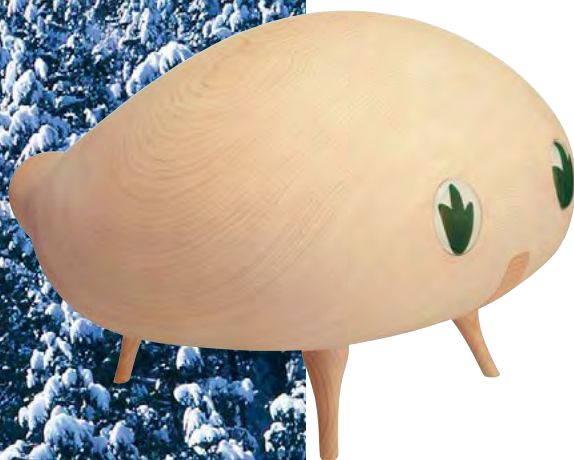


モリトミライ



平成21年4月1日～平成21年9月30日
株主のみなさまへ



Q1

当上期(第2四半期累計期間)の業績についてご説明下さい。

当期の私たちを取り巻く事業環境は大変厳しい状況が続いております。一部で景気は底を打ったという声もありますが、当社事業に関連が深い住宅市場については、雇用・所得環境の悪化を背景に低迷しております。政府の打ち出した優遇税制をはじめとする住宅需要を喚起するための各種政策の効果は限定的で、いまひとつ盛り上がりには欠けます。もちろん当社もあらゆる企業努力を行っておりますが、

住宅という高額な買い物に対して消費者は、より慎重になっていく傾向が続いていると思われまます。このような厳しい事業環境の影響を受け、当上期の業績は不本意な結果となりました。新設住宅着工戸数の急激な落ち込みに伴い、木材や建材の需要が低迷したほか、戸建注文住宅の販売棟数も伸び悩んだため、売上高は3367億円59百万円(前年同期比16.6%減)となり、前年同期を大きく下回りました。利益面についても、住宅建築に関しては資材価格の下落や積極的なコストダウンに

Q2

今後の事業環境と、今下期及び通期の業績見通しについてお聞かせ下さい。

今期は、将来の飛躍のための事業構造改革と収益体質強化に取り組む重要な年としてスタートしました。具体的には「徹底した固定

よって原価低減を実現したほか、グループ全体で徹底した経費削減を行い、収益確保に努めました。が、売上高減少の影響を補うには至らず、営業損失は11億45百万円となりました。

TOP MESSAGE

足元を固め、
成長戦略を実行していきます。

取締役社長 矢野 龍

費削減」と「重点領域への人材シフト」の2つです。当上期は私たちの想定を越える住宅市場の低迷に直面し、業績は低調な結果となりましたが、下期もこの方針は継続してまいります。当上期は期初の計画を大幅に上回る経費の削減ができました。また多くの人材を今後成長が見込まれる分野へ投入しました。今期も最後まで期初の方針を貫きながら、来期以降の飛躍に向けた布石を積極的に打っていきたいと考えています。

その一例として、10月には木造注文住宅の新商品を発売しました。当社のオリジナル構法である「ビッグフレーム構法」の特徴を活かしつつ、わかりやすく迅速なプラン提案を実現した「BS（ビーエフエスアイ）」と、300のベースプランを用意することにより、優れたコストパフォーマンスを実現した「木達（こだち）」です。この2つの商品はいずれも「市場ニーズ」に的確に答えつつ、「価格訴求力」も兼ね備えた商品ですので、住宅受注増加の起爆剤になると確信しています。

残念ながら、現状の市場環境から通期の業績は、売上高7400億円（前期比10・2%減）、営業利益60億円（前期比12・2%減）となる予想で、売上、利益ともに

前年を下回る見込みです。しかしこれまで申しましたとおり、今下期は来期以降の業績回復に向けた正念場と認識しておりますので、足元を固め、成長のための戦略を実行していきます。

Q3

今後の成長ドライバーとして期待される

「海外事業」「不動産事業」、および「リフォーム事業」における取組み状況についてお聞かせ下さい。

当社グループは山林事業から始まり「木」と「住まい」に関する様々な事業を幅広く展開しております。しかし、現在の収益はコア事業である「新築注文住宅事業」と「木材建材の流通及び製造事業」で90%以上を占めており、国内の持家市場に損益が左右されやすい事業構造となっております。現在のような国内住宅市場の低迷が当社グループの業績に大きな影響を与えることを、当上期の業績が示した形となつてしまいました。私たちは以前から、事業構造を変革しない限り当社の成長はないと考えており、2007年5月に発表した長期経営計画では、コア事業と相乗効果が得られ、当社グループが競争力を発揮できる3つの「重点育成事業」（海外事業、不動産事業、リフォーム事業）を強化・育成する

ことで収益源を多様化していく方針を固め、実行してきました。ここでは、それぞれの事業における当上期の主な実績をご説明します。

まず海外事業においては、オーストラリアでシェア第4位の住宅会社（ヘンリー・プロパティーズ・グループ、以下エンビロ）グループの持分の50%を取得しました。Enviroグループとはすでに2008年4月に合弁会社を設立し、分譲住宅の建設・販売を行ってきました。第二弾として昨年行った分譲住宅事業は、短期間で全棟が販売完了し、オーストラリアでの住宅事業の将来性に確信を持つことができました。その実績を踏まえて、同国住宅市場に本格的に参入することを決意しました。

次に、不動産事業においては、安定的な収益が見込まれる優良賃貸物件の購入を進めたほか、増加が見込まれる中国人留学生向けに、中国国内で日本の賃貸住宅情報を提供する会社を現地企業と合弁で設立するとともに、留学生会館の運営も推進しました。現在、国内の不動産市況は低迷しておりますが、今後、消費者ニーズの多様化が予想される住宅市場に対応するためには避けて通れない分野ですので、現状では、リスクを最小限に抑えつつ慎重に事業展開してい

く予定です。

最後にリフォーム事業ですが、この市場は近年約6兆円規模で推移しているといわれ、さらなる市場拡大が期待されます。耐震リフォームなど住宅の安全性向上はもちろんのこと、高齢化社会に伴うバリアフリー対応、さらにライフステージの変化に応じたリフォームなど、様々なニーズからなる高い潜在需要があると見込んでいます。当上期においては、現場見学会等のイベントの開催や店舗の新設など営業体制を強化しました。またオ리지ナルの耐震技術や木造住宅での高い技術力を活かして受注拡大を図りました。

Q4

**地球環境保全に
対する意識が世界的に
高まっていますが、
住友林業はどのように
対応していきますか？**

深刻化を増す地球環境問題への対策として「持続可能性」の重要性が高まっています。

環境保全に対する国家レベルでの取り組みが急速に進められているとともに、企業活動においても、環境問題が非常に大きな比重を占める時代になってきました。当社では経営理念で「自然素材である『木』を活かし、豊かな社会の実現に貢献する」を掲げ、植林して再生産

を繰り返す「木」を軸にサステナブル（持続可能）な事業を拡大してきました。

当上期においても、当社が所有する山林の一部が、環境省が推進するCO₂オフセット・クレジット（J-VÉR）制度において「持続可能な森林経営促進型プロジェクト」として登録され、そのクレジットの一部の販売が決定しました。当社が行ってきた持続可能な山林経営が認められた事例の一つです。

また、10月にインドネシアにおいて当社としては過去最大規模となる植林事業を開始することを発表しました。これは、今後世界的に木材需要が増加する一方で、焼畑などによる森林減少が続く現状を睨み、インドネシアを代表する林産事業会社と協力し、当初は4万ヘクタール、最終的には28万ヘクタールという広大な面積を対象に植林事業を行う計画です。本プロジェクトは収益事業として行う産業植林ですが、地球温暖化防止に役立つことはもちろん、地域住民を雇用することで地域社会の経済的発展に寄与することや、生物多様性にも配慮した新しいビジネスモデルです。

これらは一例ですが、当社は「事業そのものがサステナブル」と自負しており、環境保全の高まりは

当社にとって追い風と考えています。今後はこれらの地球環境に寄与する事業を収益貢献事業に育て、継続、拡大していくことが当社の成長のためにも、また、地球環境保全のためにも重要だと考えています。

Q5

**最後に株主、
投資家のみなさまへ
メッセージをお願いします。**

昨秋の米国の金融不安に始まった100年に1度と言われる世界的な景気低迷はそう簡単には過ぎ去らないと予想されます。しかし当社には300年を超える歴史があります。危機に対する対処は当然行いますが、企業品質を落とすまで目先の利益を追求するような事はしません。公正、信用を重視し、積極かつ堅実な経営を行うことを主旨とする「住友精神」を遵守し、当社の行動指針である「人間尊重」、「環境共生」、「お客様最優先」を徹底的に貫くことによりこの危機を乗り越えることが、結果的には企業価値を高めることにつながると考えています。

最後に、株主・投資家のみなさまには、住友林業グループの事業内容や方針をご理解頂き、末永くご支援頂きますようお願い申し上げます。

セグメント別事業概況



当上期業績
(第2四半期累計期間)

木材・建材の流通事業においては、在庫管理の徹底や取引先との関係強化等に注力しましたが、新設住宅着工戸数が前年対比で大きく減少し、木材・建材需要も大幅に縮小する状況の中、販売数量・価格ともに下落したため、売上高は前年同期実績を下回りました。建材製造事業においても、国内は建材市場低迷の影響により、また、海外では、日本市場から第三国市場に販売先をシフトするなどの



枝打ち

しい事業環境となりました。在庫管理、納期管理、品質管理を徹底し利益確保につとめ、期末在庫を大幅に圧縮する等、一定の成果をあげることができましたが、想定を超える市場の冷え込みによる

木材・建材事業

施策を講じたものの、世界的な景気悪化を受け生産・販売とも低調に推移し、総じて苦戦を強いられました。その結果、当上期の木材・建材事業セグメントでは、売上高は1665億87百万円（前年同期比22・7%減）、営業損失は4億14百万円となりました。

木材・建材流通事業

流通事業については、新設住宅着工戸数が減少したため、資材需要が低迷しました。主な取引先である合板・製材・建材メーカー全てが販売不振におち

売上高減少の影響を補うには至りませんでした。下期につきましては、環境配慮型合板の新商品「KIKORIN-PLYWOOD（きこりんプライウッド）」を発売する等、新たな差別化戦略を実行し、この厳しい事業環境に対応していきます。

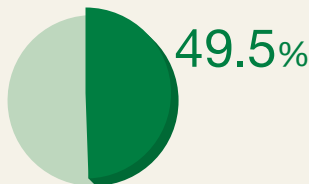
建材製造事業

国内及び海外で展開している建材製造事業は、日本をはじめとする世界的な市場低迷の影響を受け、業績は低調に推移しました。しかしながら、昨年から続いていた接着剤などの原材料価格の高騰が一服したことに加え、工場における生産効率を高めた結果、海外は回復傾向にあります。国内は依然厳しい状況にありますが、コストダウン及び経費削減を徹底し下期からの挽回をはかります。

山林事業

山林事業においては、引き続く、長期的な視点に立った森林施業計画のもと、環境に配慮した持続的な山林経営を行っています。社有林においては、小面積皆伐実施後の林地を中心に、新たに哺乳類及び鳥類の生息状況に関するモニタリング調査を開始するなど、生物多様性保全に配慮した取り組みも実施しています。

全体における木材・建材事業の売上高・売上比率



1,665億87百万円

山林事業

永続的に植林と再生産を繰り返す「保続林業」の理念のもと、41,532haにおよぶ広大な社有林を効率的に管理し、循環型森林経営を実践しています。

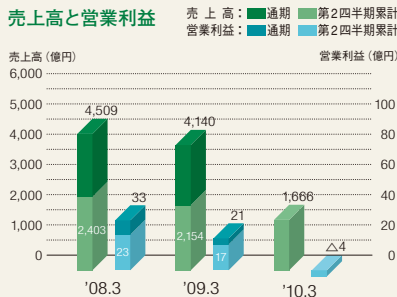
木材・建材流通事業

世界に広がるネットワークを駆使し、木材・建材商品を供給する取扱高国内No.1の会社です。

建材製造事業

素材の選定から製品加工までの一貫した生産体制のもと、パネルや内装材・造作材・収納家具などの木質建材を中心に、各種住宅用部材を製造・加工しています。

売上高と営業利益



セグメント別事業概況

住宅及び住宅関連事業

当上期業績 (第2四半期累計期間)

住宅及び住宅関連事業については、戸建注文住宅事業において、前期からの繰越工事中物件数の減少や第1四半期における着工数不足が影響し、完工引渡棟数が落ち込んだことに加え、完工単価が伸び悩んだ結果、売上高は前年同期実績を下回りました。利益面では、完成工事高の減少による影響がコストダウンや経費削減効果を上回り、営業利益は前年同期比で減少しました。一方、不動産事業では、賃貸事業や戸建分譲住宅事業等が収益に貢献し始め、また、リフォーム事業では、グループ内で事業集約を行った効果もあり、順調に業績を伸ばしました。

その結果、当上期の住宅及び住宅関連事業セグメントでは、売上高は1682億54百万円(前年同期比9・7%減)、営

業利益は10億47百万円(同4・6%減)となりました。

また、下期及び来期の住宅及び住宅関連事業の業績に大きく影響を及ぼす当上期における戸建注文住宅の受注については、消費者の環境意識や木造志向の高まりを追い風に、国産材を主要構造材に採用した木造住宅の良さを訴求したほか、長期優良住宅の適用にも柔軟に対応できる設計力により差別化を図るなど、受注獲得に努めました。また、太陽光発電システム搭載商品の拡販、ツーバイフォー住宅との併売体制の整備、提携法人先の新規開拓、当社住宅引渡顧客からの紹介促進等に注力した結果、受注棟数は前年同期並みの実績を維持しました。

新築注文住宅事業

新築注文住宅事業においては、政府の打ち出した各種住宅優遇税制による追い風はあるも

の、期待された需要喚起を起すまでには至っておりません。当上期は、主に営業体制面を強化する施策を実行し、潜在需要の掘り起しに注力しました。

新しい組織として2009年4月に、展示場以外の顧客ルートを拡大することを目的として「法人営業部」を新設し、提携法人の開拓により、法人の従業員や法人を通じての紹介等、情報収集力の強化を推進しました。また、同じく4月に「オーナーズサポートグループ」を新設しました。これは引渡済顧客数が約22万件にのぼる「住友林業の家」のオーナーの皆様を対象とした総合窓口としての機能に加え、リフォームをはじめとするストック市場への対応強化と戸建住宅の受注増加を目指します。この2つの新しい組織は、当上期において情報取得及び受注増加、両方の面において一定の成果を上げており、下期も期待できます。また、コスト面では展示場を当上期は前期末の321カ所から6カ所削減して315カ所とする他、既存支店のロードサイド展開とワンストップ・シヨップ化を進め、ランニングコスト削減に努めました。当上期は営業体制、インフラの整備に注力しましたが、下期は10月に新商品を2種類発売して商品面からのテコ入れを行い、受注増加に注力していきます。

新築注文住宅事業(戸建・アパート)

一邸ごとに営業・設計・生産・インテリアまでトータルに対応する専任チーム体制で、お客様のこだわりを大切にし、木という素材が持つ魅力を十分に活かした本格木造注文住宅を提供しています。

不動産事業

戸建注文住宅事業のブランド力を活かしながら、「多世代同居」をキーワードとして不動産開発を推進しています。具体的には、高齢者から子供までの多様なライフスタイル、ライフステージに合うコミュニティや商業施設等の総合開発を目指します。

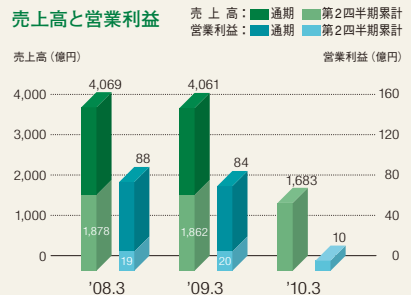
リフォーム事業

独自開発した耐震等、オリジナル技術と木造住宅事業で培ってきた技術力を活かし、旧家リフォームなどお客様の住まいを快適で機能的な住空間に蘇らせます。



しずおか葵の森
有料老人ホーム

売上高と営業利益



セグメント別事業概況

その他事業



その他事業

当社グループは、グループ内外各社を対象とした情報システム開発、リース業、住宅顧客等を対象とした損害保険代理業務等のサービス業、農園芸用資材の製造販売事業等を行っています。

その他事業では、売上高は19億17百万円（前年同期比1・7%減）、営業利益は4億10百万円（同19・5%減）となりました。



新商品「BF-SI」

不動産事業

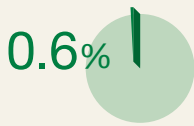
現在、不動産市況は厳しい状況にありますが、当上期は前期に引き続き、安定的な収益確保を進めるべく優良な賃貸物件の購入を進めました。また、戸建分譲住宅事業は堅調に推移しており、当上期は前年同期実績を上回る販売実績を残すことができました。今後も不動産事業はリスクを最小限に抑えつつ事業展開を行い、戸建住宅部門とのシナジー効果を最大限に発

リフォーム事業

今後市場拡大が見込まれるリフォーム事業においては、需要を掘り起こすため、現場見学会等のイベントの開催、店舗の新設、インターネットを經由した顧客獲得に注力するなど営業網の強化を行いました。さらに、住宅部門で新設した「オーナーズサポートグループ」と連携を強化し、受注増加に注力しました。

揮しつつ、あらゆる住生活関連ニーズに添えていきます。

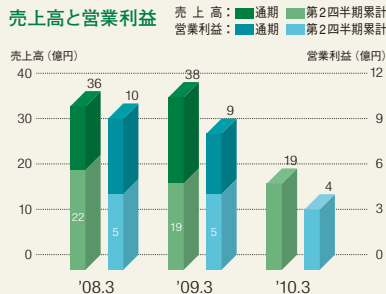
全体におけるその他事業の売上高・売上比率



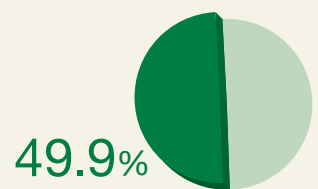
19億17百万円

農園芸用資材の製造販売事業、損害保険代理店業務、情報システム開発、リースなど、多角的なサービスで社会に貢献しています。

売上高と営業利益



全体における住宅及び住宅関連事業の売上高・売上比率



1,682億54百万円

会社概要

会社概要 (平成21年9月30日現在)

商号	住友林業株式会社
本社所在地	〒100-8270 東京都千代田区大手町一丁目3番2号 (経団連会館)
資本金	27,672百万円
設立	昭和23年2月20日
創業	元禄4年(1691年)
営業種目	山林の経営/原木、製材品、チップ、 普通合板、二次加工合板、繊維板、 金属建材、住宅機器、窯業建材等の売買/ 注文住宅の建築、建売住宅及び宅地の売買、 インテリア商品の売買/集合住宅、 ビル等の建築、売買、賃貸借
従業員	13,445名(グループ全体)

役員 (平成21年9月30日現在)

取締役および監査役

*取締役社長	矢野 龍
*取締役	井上 守
*取締役	能勢 秀樹
*取締役	上山 英之彦
取締役	塩崎 繁彦
取締役	早野 均
取締役	市川 晃
常任監査役(常勤)	高橋 渉一
監査役(常勤)	竹野 諭
監査役	三木 博
監査役	佐々木 恵彦

(注)*は代表取締役

執行役員

執行役員社長	矢野 龍
専務執行役員	井上 守
専務執行役員	能勢 秀樹
専務執行役員	上山 英之彦
常務執行役員	塩崎 繁彦
常務執行役員	早野 均
常務執行役員	市川 晃
常務執行役員	西村 政廣
常務執行役員	渡部 日出雄
執行役員	山本 泰之
執行役員	倉光 二郎
執行役員	笹部 茂
執行役員	和田 賢
執行役員	高野 誠一
執行役員	安田 敏男
執行役員	三川 卓

矢野 龍
井上 守
能勢 秀樹
上山 英之彦
塩崎 繁彦
早野 均
市川 晃
西村 政廣
渡部 日出雄
山本 泰之
倉光 二郎
笹部 茂
和田 賢
高野 誠一
安田 敏男
三川 卓

主要関係会社 (平成21年9月30日現在)

会社名	事業内容
住友林業レジデンシャル株式会社	集合住宅等の賃貸借・管理
住友林業クレスト株式会社	木質加工建材・住宅設備機器・ 合板の仕入・製造・加工・販売
住友林業ホームエンジニアリング株式会社	「住友林業の家」の建築工事の請負
住友林業ホームサービス株式会社	不動産売買・賃貸借の仲介
住友林業緑化株式会社	造園・緑化工事の請負、樹木等の販売
住友林業ホームテック株式会社	戸建住宅・集合住宅等のリフォーム、 「住友林業の家」のアフターメンテナンス
PT. Kutai Timber Indonesia (インドネシア)	合板・パーティクルボード・ 木質加工建材等の製造・販売
Alpine MDF Industries Pty Ltd. (オーストラリア)	MDF(中密度繊維板)の製造・販売
Nelson Pine Industries Ltd. (ニュージーランド)	MDF・LVL(単板積層材)の製造・販売



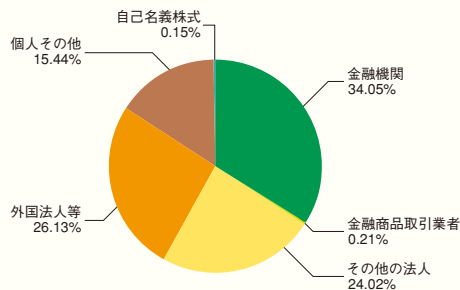
株式の状況 (平成21年9月30日現在)

株式の状況

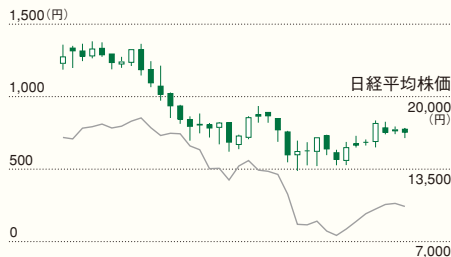
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 大阪証券取引所市場第一部
発行可能株式総数	400,000,000株
発行済株式総数	177,410,239株
株主数	12,902名

株主分布

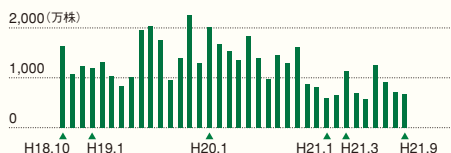
所有者別分布状況



株価



当社出来高



大株主

株主名	持株数 (万株)	持株比率 (%)
住友金属鉱山株式会社	1,011	5.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	706	3.98
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	679	3.83
株式会社伊予銀行	584	3.30
住友商事株式会社	438	2.47
住友生命保険相互会社	422	2.38
株式会社百十四銀行	419	2.37
株式会社三井住友銀行	413	2.33
住友林業グループ社員持株会	343	1.94
住友信託銀行株式会社	340	1.92

(注) 持株数は、万株未満を切り捨てて表示しています。

株主メモ

単元株式数	100株
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日

株式に関するお問合せ先

住所変更等のお届出 およびご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

[株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関]

大阪府中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社

[株主名簿管理人事務取扱場所]

東京都中央区八重洲二丁目3番1号
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)

〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)
0120-176-417
(インターネットホームページURL)

<http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

特別口座について

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設いたしました。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告方法

電子公告により行います。(公告掲載アドレス <http://sfc.jp/>)
ただし事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

上場証券取引所
証券コード

東京証券取引所市場第一部、大阪証券取引所市場第一部
1911

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

	前第2四半期累計 平成20年4月1日から 平成20年9月30日まで	当第2四半期累計 平成21年4月1日から 平成21年9月30日まで	前 期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△15,843	13,579	△8,161
投資活動によるキャッシュ・フロー	△12,437	△14,969	△29,062
財務活動によるキャッシュ・フロー	△619	11,517	24,196
現金及び現金同等物に 係る換算差額	12	847	△717
現金及び現金同等物の 増減額(△減少)	△28,888	10,974	△13,745
現金及び現金同等物の 期首残高	54,475	40,730	54,475
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	25,587	51,704	40,730

(単位：円)

	前第2四半期	当第2四半期	前 期
一株当たり当期純利益	10.54	△8.76	5.80
一株当たり純資産	955.68	889.62	880.94
一株当たり配当金(単体)	7.5	7.5	15.0

POINT 連結キャッシュ・フロー 計算書について

【営業活動によるキャッシュ・フロー】

木材建材の需要低迷により売上高が減少したこと
に伴い、売上債権が減少したことや商品在庫が圧
縮されたこと等により、135億79百万円の資金流入
となりました。

【投資活動によるキャッシュ・フロー】

主に投資有価証券の取得や不動産事業における
賃貸事業用資産の取得等により、149億69百万円
の資金流出となりました。

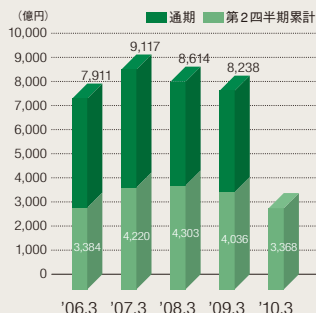
【財務活動によるキャッシュ・フロー】

配当金の支払や長期借入金の一部返済を行った
一方で社債を発行したことにより、115億17百万円
の資金流入となりました。

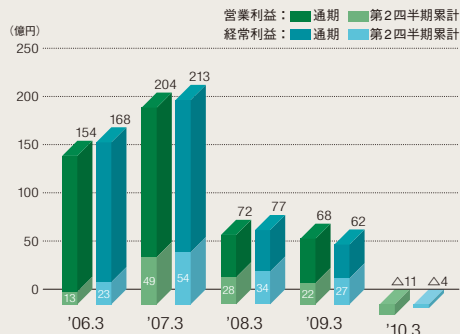
以上の結果、現金及び現金同等物の当第2四半
期末残高は、前連結会計年度比109億74百万円
増加し、517億4百万円となりました。

連結財務ハイライト

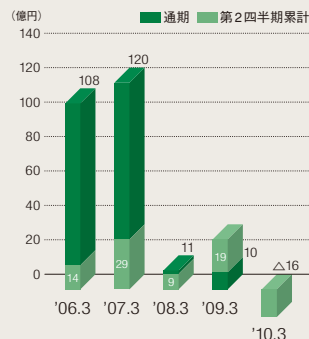
売上高



営業利益／経常利益



当期純利益



連結財務諸表

※百万円未満を四捨五入しております。

連結貸借対照表(要旨)

(単位：百万円)

	当第2四半期末 平成21年9月30日	前期末 平成21年3月31日
【資産の部】		
流動資産	278,956	278,237
固定資産	170,029	149,502
有形固定資産	95,608	88,146
無形固定資産	6,155	6,439
投資その他の資産	68,266	54,916
資産合計	448,985	427,738
【負債の部】		
流動負債	200,973	196,537
固定負債	90,055	75,009
負債合計	291,028	271,546
【純資産の部】		
株主資本	156,748	159,630
資本金	27,672	27,672
資本剰余金	26,872	26,872
利益剰余金	102,466	105,346
自己株式	△261	△260
評価・換算差額等	845	△3,572
少数株主持分	363	135
純資産合計	157,957	156,192
負債純資産合計	448,985	427,738

POINT 連結貸借対照表について

【総資産】当第2四半期末における総資産は、海外住宅事業の拡充に伴うオーストラリアの住宅会社への投資や有形固定資産の増加等により、前連結会計年度末比212億47百万円増加し、4,489億85百万円となりました。

【負債】社債の発行等により、前連結会計年度末比194億83百万円増加し、2,910億28百万円となりました。

【純資産】純資産は前連結会計年度末比17億65百万円増加し、1,579億57百万円、自己資本比率は35.1%となりました。

連結損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

	前第2四半期累計 平成20年4月1日から 平成20年9月30日まで	当第2四半期累計 平成21年4月1日から 平成21年9月30日まで	前 期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
売上高	403,581	336,759	823,810
売上原価	340,676	281,009	690,317
売上総利益	62,905	55,750	133,493
販売費及び一般管理費	60,743	56,894	126,656
営業利益又は営業損失(△)	2,162	△1,145	6,837
営業外損益	497	698	△677
経常利益又は経常損失(△)	2,659	△446	6,160
特別損益	△1,302	△431	△4,196
税金等調整前四半期(当期)純利益 又は税金等調整前四半期純損失(△)	1,357	△878	1,964
法人税など	△511	674	936
四半期(当期)純利益又は四半期純損失(△)	1,868	△1,552	1,028

POINT 連結損益計算書について

雇用・所得環境の悪化を背景に、国内の住宅市場が低迷したため、売上高は前年同期比で668億22百万円減少し、3,367億59百万円となりました。戸建注文住宅の完工引渡棟数が減少し、木材・建材の流通事業や建材製造事業においても、販売数量・価格とも下落しました。また、グループ全体での経費削減やコストダウン推進により収益改善に努めましたが、売上高の減少が大きく響き、利益は大幅に減少しました。その結果、営業損失は11億45百万円、経常損失は4億46百万円、四半期純損失は15億52百万円となりました。



住友林業グループの研究開発拠点「筑波研究所」

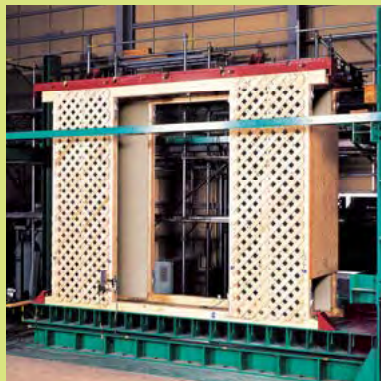
当社は1991年、木の総合的な活用を目指し、広く研究開発を進めていくことを目的に、世界的にも珍しい木と住まいの研究室である筑波研究所を設立しました。筑波研究所は、研究本館のほか、熱帯林温室、構造実験・音響実験・居住性評価実験など住まいの性能向上に関する各実験棟、屋外検証棟エリア、いろいろな木質材料を試作できる装置などを備えています。研究領域は大きく分けて「住宅グループ」「材料グループ」「資源グループ」の3分野です。それぞれの分野が連携し、産学連携なども行ってこれからの持続可能な社会の実現に向けた研究に取り組んでいます。また各種部材や住宅部材の品質について検査・検証を行う「テクノセンター」や、研究の成果や情報を素早く社内に発信する「木と住まい先端情報室」を併設しています。

▶住宅グループ



住まいを究める

住宅の基本性能の向上から木造住宅が人に与える心地よさなどの心理面の研究まで、「新しい木の住まい」と「暮らしやすさ」を追求しています。大型実験装置を駆使して、住宅の構造や部材の強度、耐久性などの実験、検証を行っています。



▶材料グループ



加工を究める

「木」を最大限活用するために、国産材の積極活用はもちろん、今まで十分に利用されていなかった木の加工性・機能性を追求し、新たな部材を生み出す研究を進めています。また、木材の割れや曲がり解消する高温乾燥システムを進化させた「新ミズダス」の開発など、新技術の確立も目指しています。



▶資源グループ



材を究める

研究対象を資源としての樹木に特化し、植林技術の開発や名木の増殖など、森と樹木の可能性を最大限に引き出す研究を行っています。枯死の危険があった京都醍醐寺の「土牛の桜」と呼ばれる貴重なしだれ桜の苗をクローン技術によって増殖させ、開花させました。この技術を応用すれば、絶滅の危機に瀕している樹種の保存が可能です。



この冊子は環境保全のため、大豆油インキとFSC認証紙を使用しています。

川上から川下まで事業拡大中です！

住友林業グループの海外事業は、欧州や北米、アジア・オセアニアなどに広がる環太平洋地域において山林事業から建材の製造事業、木材・建材の流通事業そして住宅事業と、「木」に関する川上から川下までの事業を展開しています。

山林事業は植林と伐採のサイクルの中で現地の人々に管理・育成を委ねるなど地域社会への貢献も果たしています。建材製造事業は、環太平洋を中心にMD Fやパーティクルボードなどのボード製造を行っています。流通事業については、アジアに進出している日系企業や成長している中国、インド、中東の市場に当社グループの商品を中心に販売しています。米国、中国、韓国、オーストラリアで展開している住宅事業は、現地の住文化を尊重しつつ当社の技術力やノウハウを活かすために現地メーカーとの合弁会社を設立して事業を展開しています。

海外事業は、将来的に収益の柱となる重点育成事業の一つとして拡大を図っています。当上期は、中国での合板工場やインドネシアにおける木質内装材工場

の新設、インドネシアでの植林事業の開始、そしてオーストラリア第4位の住宅メーカーであるHenley Propertiesグループへの出資など、新規案件に積極的に取り組みました。

今後は、各事業を更に拡大させていくことによって、山林、製造、流通、住宅というそれぞれの事業間の取引拡大による相乗効果を発揮する「垂直統合型ビジネス」を目指していきます。

海外事業本部長
井上 守



垂直統合型ビジネスイメージ図

川上



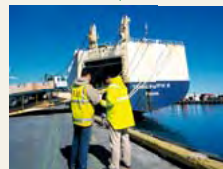
山林事業

川中



製造事業

川下



流通事業



住宅事業



住友林業の目指すべき姿

企業規模拡大の パワーとしての 重点育成事業

海外事業

- 山林事業から、建材製造事業、木材・建材の流通事業、住宅事業まで、環太平洋を中心に展開

不動産事業

- 住宅事業のブランドを活かした土地開発・分譲販売
- 高齢化社会のニーズに対応

リフォーム事業

- 耐震リフォームから古民家再生まで、様々なニーズに対応する技術と経験



木材・建材の流通及び製造事業

- 世界に広がるネットワークと独自のノウハウ
- 環境配慮商品の拡大

新築注文住宅事業

- 時代の要請に応える環境共生の家
- 設計力と木の提案力を活かした質の高い家づくりを推進

成長のベースとなる コア事業



将来の社会環境

国内の
人口減少

リフォーム
市場の拡大

高齢化社会
の到来

世界的な
人口増加

次号ではシリーズ特集のVol.4として、“住友林業グループの全貌紹介シリーズ”の総集編を掲載する予定です。

シリーズ特集



Vol.3

住友林業グループの全貌紹介シリーズ

夢のある住友林業の将来展望

これまで、住友林業グループの独自性と強みについてシリーズで見してきましたが、今回は、社会環境や市場ニーズを見据えた住友林業の将来像を明らかにします。



現在の住友林業

PROJECT SPEED※

当社グループは、将来の方向性を定めた「長期経営計画・PROJECT SPEED」に沿って、事業活動を展開しています。

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

重点育成事業

- 海外事業
- 不動産事業
- リフォーム事業

コア事業

- 木材・建材の流通及び製造事業
- 新築注文住宅事業

事業展開上の強み

約4万ヘクタールの森
(国土面積の1/1,000)

木造注文住宅の
トップブランド

木材・建材商社として
の商品調達力

ユ
ト
ト
リ
リ
イ

 住友林業

平成21年4月1日～平成21年9月30日
株主のみなさまへ



新商品「木達(こだち)」

