

# アニュアルレポート 2007

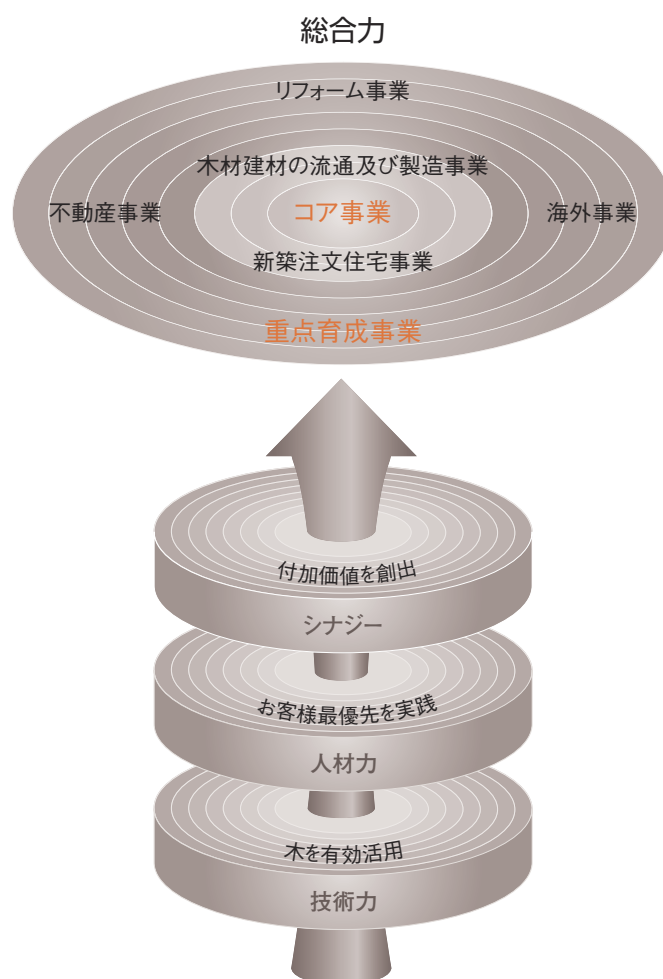
(2007年3月期)

Annual Report 2007



# 木を暮らしへ活かす「総合住生活関連企業」

住友林業は、住友家の別子銅山開坑（1691年）を起源として、  
山林の育成・維持・収穫のサイクルを確立。  
その後、1975年に注文住宅事業に参入しました。  
現在では、300年以上の長きにわたり培ってきた、木を暮らしへ活かす知恵と技術によって、  
「木」のプロフェッショナルとしての地位を確立し、  
山林事業を礎に木材・建材の製造・流通、  
木造注文住宅の設計・施工、リフォーム、不動産流通、緑化事業、  
そして海外事業にいたる「総合住生活関連事業」を展開しています。



## 目次

1. Housing Market	33. 企業の社会的責任
8. 住友林業の総合力 — Value Chain —	41. 財務セクション
10. At a Glance	48. 組織図
12. 財務ハイライト	49. 海外ネットワーク
14. 全ステークホルダーの皆様へ	50. 投資家情報
18. 特集:長期経営計画	51. 会社概要
23. 営業の概況	

### 見直しに関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されている、当社及び当社グループに関する計画、経営戦略、目標、見直しなどのうち、歴史的事実でないものは、レポート作成時点における仮定及び予想に基づく将来の見直しです。したがって、実際の業績等は、さまざまな要因によりこれらの見直しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。実際の業績等に影響を与える要因には、事業環境、経済情勢、顧客嗜好の変化などの変化を挙げることができます。なお、影響を与えるリスクや要因は、これらの事項に限定されるものではありません。



## HOUSING MARKET

Market trends are not promising but there are many opportunities for our growth

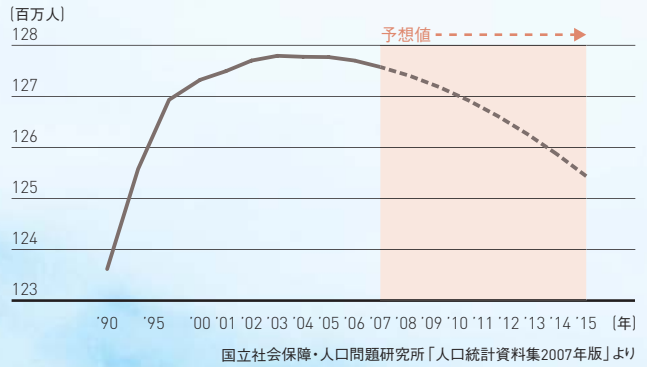
日本国内の住宅市場は  
成長期を通過し成熟化の様相を強めており、  
市場拡大は期待できません。  
しかし、私たち住友林業グループにとっては、  
まだまだ未開拓の領域を残し、  
多くの成長機会を与えてくれる魅力的な市場です。



HOUSING MARKET

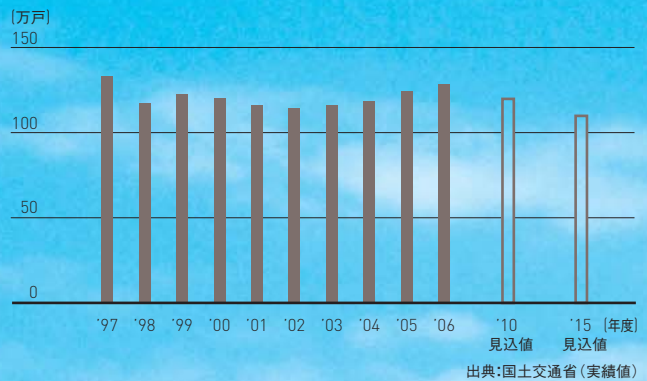


人口の推移



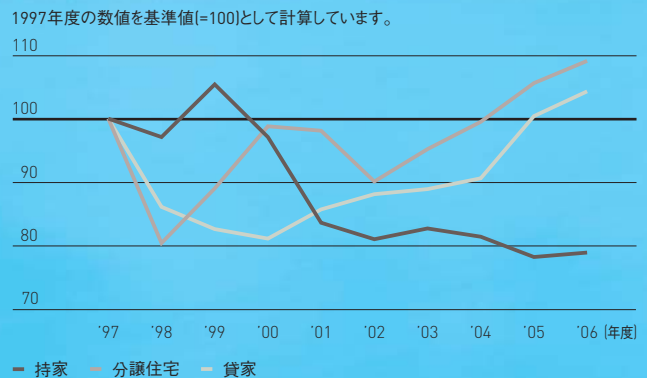
人口の減少：2005年の国勢調査をもとに推計した日本の総人口は、2004年12月の1億2,783万人をピークに減少局面を迎えました。こうした中、晩婚化・非婚化などライフスタイルの変化によって、出生率（現在1.3前後）の急速な回復が望みにくくなっており、30～40年後の総人口は1億人を割り込むとの見方が強まっています。

住宅着工戸数の需要予測



新設住宅着工戸数の減少：足下、景気が持ち直し雇用・所得環境が好転しつつあることで、住宅購入意欲は依然として根強い状況です。ただし、人口減少と住宅ストック数の増加という構造的な問題から中長期的に新設住宅着工戸数は緩やかな減少が予測されます。

新設住宅着工戸数増減指数



分譲住宅に押される持家着工戸数：地価の底入れ感が広まってきた2001年頃から、都心の再開発物件を中心としたマンションブームが、新設住宅着工戸数を下支えています。対照的に、当社のコア事業である新築注文住宅事業と関連の深い持家着工戸数は伸び悩んでいます。

少子高齢化が進み、日本は人口減少時代を迎えています。

これに伴い若年層を中心とした

住宅一次取得者の減少が避けられない状況下、  
新設住宅市場（フロー）は中長期的に一定水準まで  
縮小していくことが予想されます。

短期的な市場動向としては、

地価の底入れ感の広まりとともに、

都心の再開発物件を中心とした分譲住宅が

顕著な伸びを示していますが、

対照的に持家市場は縮小トレンドにあります。

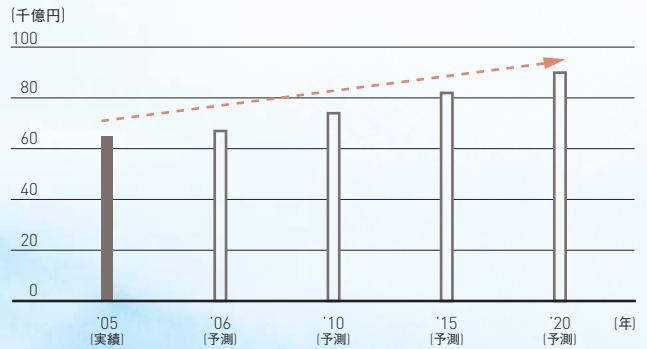
NOT A PROMISING MARKET  
FOR MANY  
HOUSING COMPANIES



HOUSING MARKET



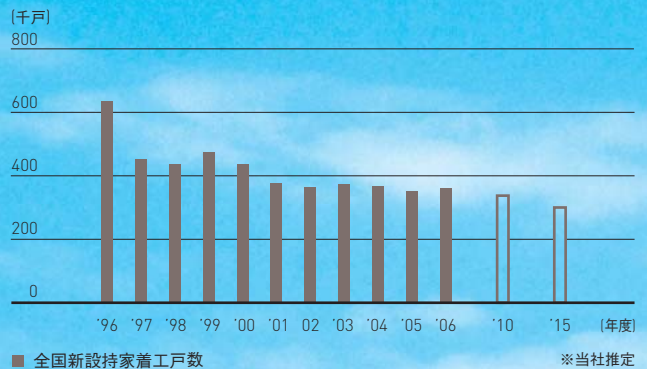
リフォーム市場規模推移



矢野経済研究所「住宅リフォーム市場の展望と戦略 2006年度版」より

リフォーム市場規模：2004年末に人口減少に転じたとはいえ住宅ストック数は増加していくものと予想されます。また、日本の住宅寿命は一般的に30年と言われており、1970年代に大量に建てられた住宅に対する耐震補強や主要設備機器の交換だけでなく、住宅の資産価値を向上するためのリフォーム需要の拡大が見込まれます。

持家住宅需要の推移



持家住宅需要：数年後の住宅着工戸数は10%程度減少する見通しです。ただし、安心して暮らすことができる良質な住宅を求めるニーズは強まってくると考えられることから、高品質な住宅を供給する当社への影響は、軽微にとどまるものと思われます。また、団塊世代が近く大量退職時期を迎えることから、他の世代に比べ退職後のライフスタイルに合わせた「こだわりの住まい」や「住み替え」に対するニーズは、拡大していくものと考えられます。

「住生活基本法」の主な指標

	現在	計画
ストックの新耐震基準適合率	75% (2003年)	90% (2015年)
ストックの省エネルギー対策率	18% (2003年)	40% (2015年)
新築の住宅性能表示の実施率	16% (2005年)	50% (2010年)

住生活基本計画の骨子：2006年度から2015年度までを計画期間とした「住生活基本計画」は、住宅政策の軸足を「量」から「質」に移行し、耐震性能の向上による住宅の安全性アップ、次世代省エネ基準適合率向上などを主要施策として挙げています。



居住ニーズの多様化・高度化、人口・世帯数減少社会の到来、  
環境制約の一層の高まりなど様々な課題を抱える中、  
政府の基本方針は「住生活基本計画」において  
「量」から「質」を重視した住宅政策に転換しました。

すなわち、国民が真に豊かさを実感できる社会を実現するため  
住宅建設というフロー重視の政策を見直し、  
居住環境を含む住生活全般の質の向上を図るとともに、  
良質なストックを将来世代へ継承していくことを主眼とした  
政策に移行しつつあります。

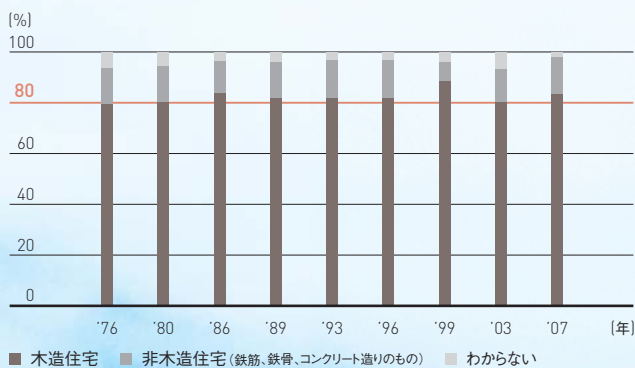
こうした環境変化は、質にこだわり続けてきた当社の強みを活かし  
新たな成長基盤を構築する転機と言えます。

## BUT A PROMISING MARKET FOR US





### 将来住むなら「木造住宅」それとも「非木造住宅」？

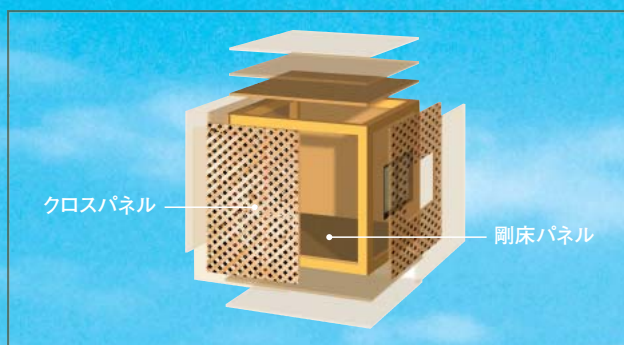


出典:内閣府調査

**木造住宅指向：**内閣府の調査によると8割以上の方々が理想の家は、「木造住宅」とであると評価しています。近年のマンションブームの中でも、木造住宅は根強い支持を得ています。当社は、そのようなお客様のニーズに応え、木と品質にこだわりぬいてきた結果、木造注文住宅No.1\*の地位を確立しています。

\* 「'07年住宅メーカーの競争力分析」(住宅産業研究所発行)より

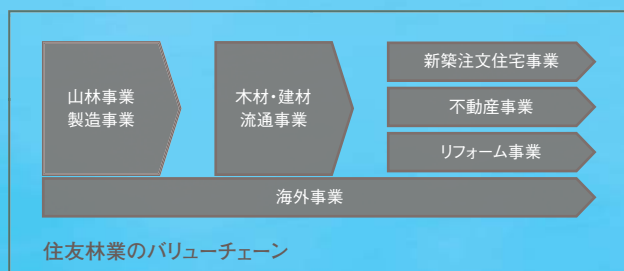
### 住友林業のマルチバランス構法



**住友林業の「木の家」：**主力商品である「マイフォレスト」の独自構法「マルチバランス構法\*」は、木の特性を引き出す独自ノウハウにより、当社ならではの強くて快適な「木の家」を実現しました。私たちは、こうした商品力に加え、「60年サポートシステム」など住宅の質を維持・向上させるきめ細かいサービスにより、生涯にわたりお客様一人ひとりの理想の家をともに追求していく体制を完備しています。

\* マルチバランス構法：柱と梁とパネル（面）の一体化により、大地震や暴風雨などの巨大な外力を受けても接合部に力が集中せず建物の変形やねじれを抑えます。また変形したとしても面自体が耐力を発揮するため、強靱な構造になっています。

### 住友林業の総合力



**総合力：**当社グループは、山林経営、木材・建材の製造・流通、新築注文住宅、リフォームなど「木」と「住生活」に関するあらゆるステージに対応しています。こうした総合力は競合他社との差別化要素であるとともに、当社グループの成長ポテンシャルを高める展開力の基盤となっています。また、川上から川下まで展開する事業間連携は、効率的な営業展開などシナジー効果の創出と深く結びついています。

HOUSING MARKET





住友林業グループは、  
森林の育成から、住宅部材の生産・流通、住宅の施工にいたる  
川上から川下まで一気通貫体制のバリューチェーンを構築している  
住宅業界ではユニークな存在です。  
こうしたグループの総合力と品質へのこだわり、  
そしてお客様最優先を徹底してきた結果、  
私たちは「木造注文住宅No.1」の地位を確立しています。  
また、こうした競争力の源泉となっている当社グループの  
「技術力」や「人材力」などの経営資源を最大限活用し、  
今後、事業領域をグローバルに拡大するとともに、  
さらなる事業間シナジーを創出することにより  
総合力をより強化し、将来にわたりサステナブルな成長を目指しています。

## OUR ADVANTAGE IN THE MARKET



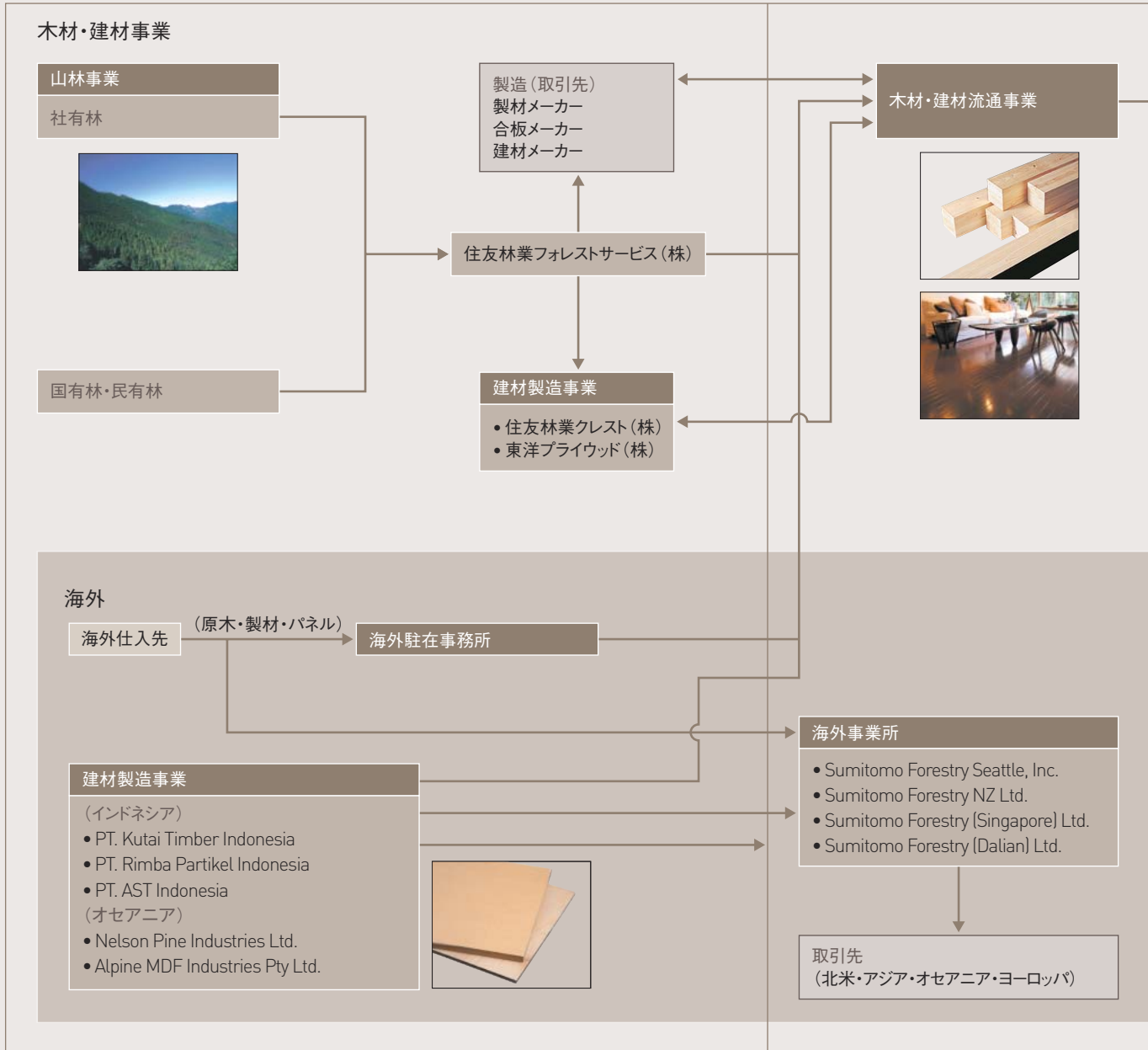
# 住友林業の総合力 — VALUE CHAIN —

## 総合力

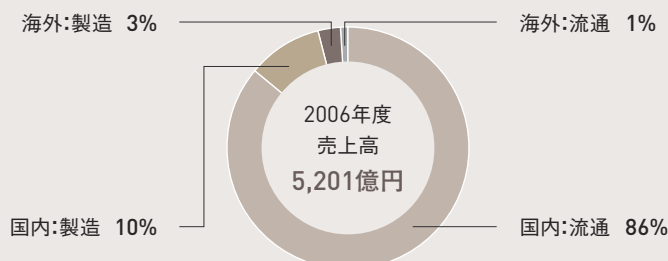
住友林業グループは、自然の恵みである「木」と人々の暮らしを豊かにする「住まい」に関するプロフェッショナルとして、あらゆるニーズに応えることができるバリューチェーンを構築しています。

### 川上：製造・原材料供給

### 川中：流通・加工



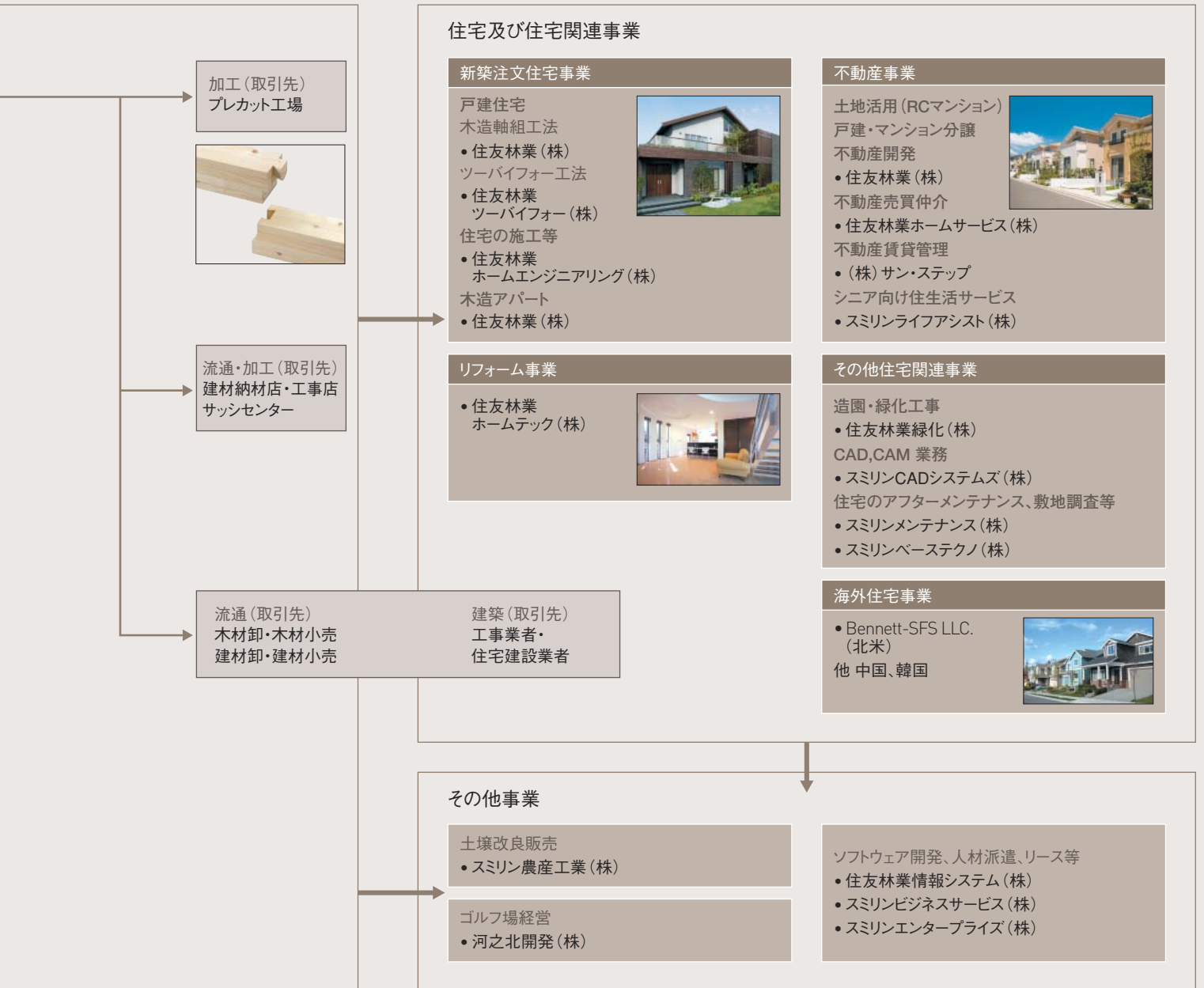
木材・建材事業  
売上高構成比



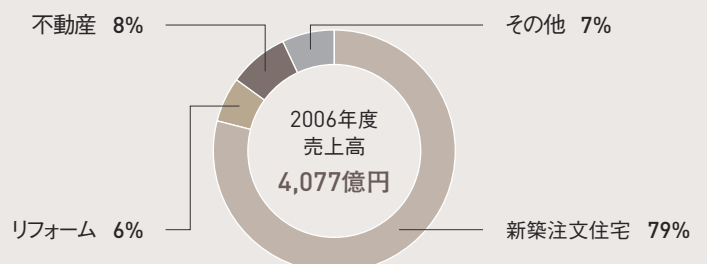
※ 各事業の売上高の数値にはセグメント間取引を含んでいます。



川下：消費者ビジネス

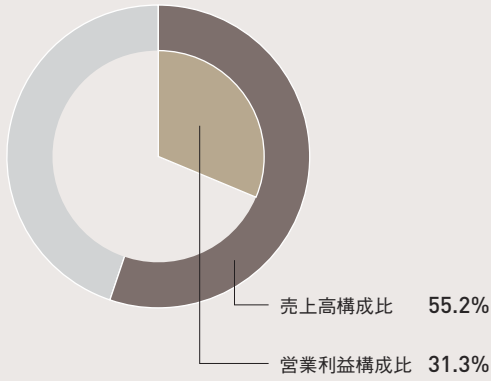


住宅及び住宅関連事業売上高構成比

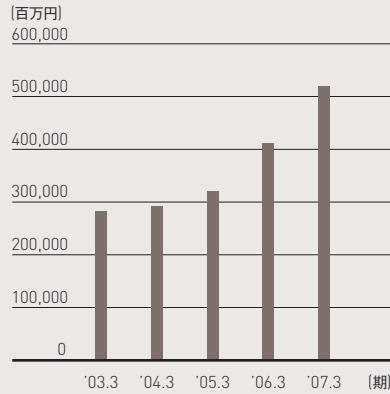


# AT A GLANCE

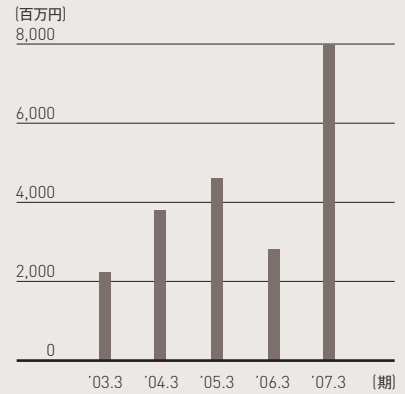
## 木材・建材事業



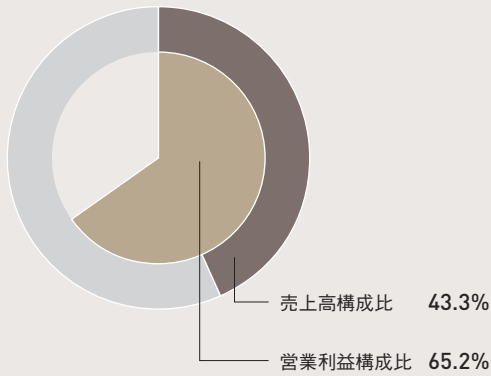
売上高



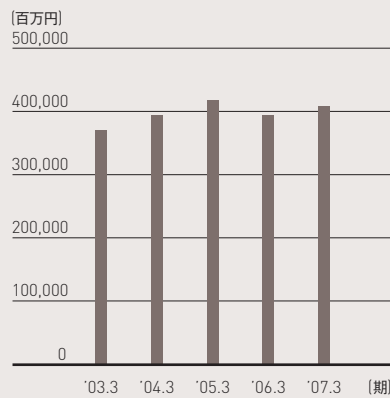
営業利益



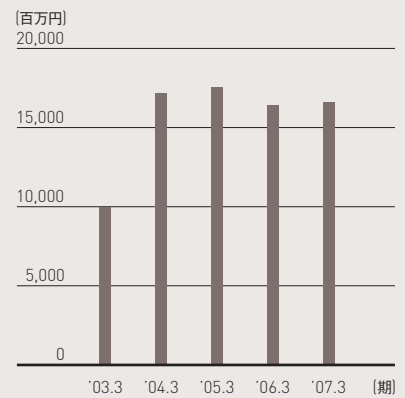
## 住宅及び住宅関連事業



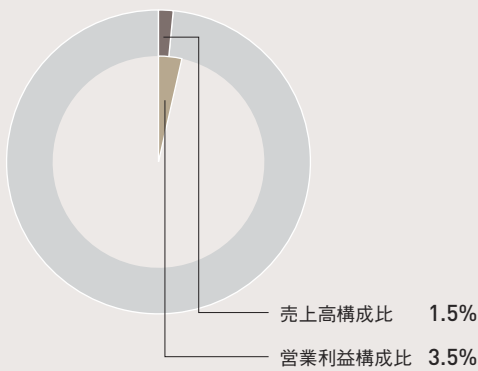
売上高



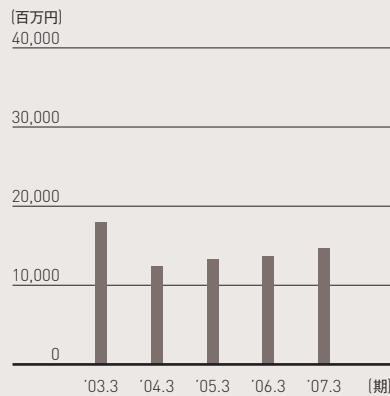
営業利益



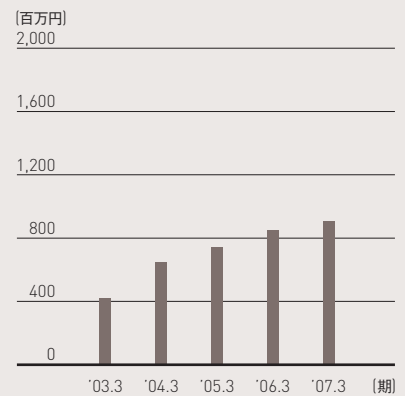
## その他事業



売上高



営業利益



※ 1: 各事業の比率は、2007年3月期のセグメント間取引を含んでいます。  
 ※ 2: 各事業記載の売上高・営業利益にはセグメント間取引を含んでいます。



山林事業 (国内・海外)	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、40,000haもの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。また海外においても植林木を中心に持続可能な森林資源の確保を推進しています。
建材製造事業 (国内・海外)	素材の選定から加工まで一貫した体制のもと、パネルや内装材・収納家具など木質建材を中心に各種住宅部材を製造・加工しています。また海外では植林木を原材料に、MDF (中密度繊維板)、合板、パーティクルボードなどパネルを中心に製造・加工をしています。
木材・建材流通事業 (国内・海外)	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の商社です。また海外では市場拡大が見込めるアジアでの展開を広げています。
新築注文住宅事業 (戸建住宅・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、木の素材が持つ魅力を十分に活かした本格注文住宅を提供しています。
リフォーム事業	「住友林業ホームテック(株)」が独自開発したオリジナル技術と注文住宅事業で培った技術力を活かし、旧家リフォームなどお客様の住まいを新鮮で機能的な住空間に蘇らせています。
不動産事業	2007年4月に事業部を新設した不動産事業では、不動産有効活用、不動産開発、住宅分譲、不動産流通・仲介、不動産管理を主要5事業として、独自性のある企画力、長年にわたり蓄積したネットワーク情報力、そして他事業部との連携により、社会ニーズを的確に捉えた良質な街づくりを目指しています。
海外住宅事業	米シアトル地区において「日本の住まい」の優れた点を採り入れ、高品質な木造住宅を提供しています。今後中国・韓国などでの事業拡大を行います。
その他住宅関連事業	テラスや庭などの外装装飾の他、一般外構造園工事や都市環境の改善など、緑や花でうるおいのある住環境づくりをサポートしています。
生活関連事業	生活関連事業では、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お客様の安心で豊かな暮らしやそれを取り巻く社会に貢献しています。

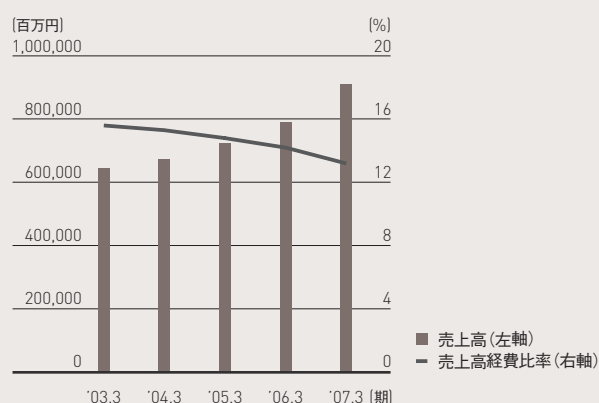
# 財務ハイライト

住友林業株式会社及び連結子会社  
3月31日終了年度

	百万円					千米ドル <sup>*1</sup>
	2007	2006	2005	2004	2003	2007
当期業績:						
売上高	¥ 911,674	¥ 791,128	¥ 723,193	¥ 673,779	¥ 645,100	\$ 7,661,129
売上総利益	141,117	127,853	125,582	120,778	109,631	1,185,854
販売費及び一般管理費	120,711	112,407	107,116	103,201	100,858	1,014,382
資本的支出	9,026	10,443	9,237	6,392	5,123	75,852
営業利益	20,405	15,446	18,466	17,577	8,772	171,472
経常利益	21,259	16,800	18,692	17,074	9,721	178,649
当期純利益(損失)	11,954	10,842	8,014	9,870	(15,439)	100,452
財務状況:						
総資産	500,136	464,193	370,684	369,755	357,322	4,202,822
有利子負債	25,739	22,067	15,580	19,929	16,497	216,297
純資産 <sup>*2</sup>	188,855	175,206	152,500	146,269	129,727	1,587,013
キャッシュ・フロー:						
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,084	16,626	6,685	25,962	19,734	59,533
投資活動によるキャッシュ・フロー	(7,102)	(8,998)	(12,895)	(7,646)	2,026	(59,679)
財務活動によるキャッシュ・フロー	665	(14,039)	(7,087)	(735)	(8,171)	5,586

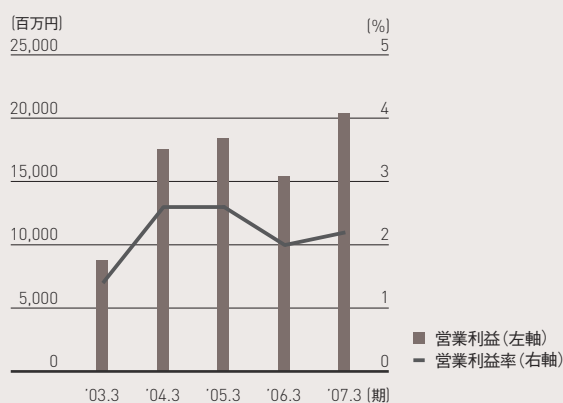
	円					米ドル <sup>*1</sup>
	2007	2006	2005	2004	2003	2007
一株当たり情報:						
当期純利益(損失)	¥ 67.43	¥ 61.28	¥ 45.28	¥ 55.81	¥ (87.53)	\$ 0.57
純資産	1,059.20	996.03	866.47	830.50	736.42	8.90
配当金	15.00	13.00	13.00	13.00	10.00	0.13

売上高と売上高経費比率



※ 売上高経費比率=販売費及び一般管理費÷売上高

営業利益と営業利益率



売上高: 木材・建材事業の売上高は、商品価格の上昇と取引数量の増加に加え、前期にM&Aを実施した新規連結会社の通年寄与により、前期比26.2%増となりました。また住宅及び住宅関連事業の売上高も完工単価の上昇等により同3.5%増となりました。

営業利益と営業利益率: 市況高の追風を受けた木材・建材事業の大幅増益により、営業利益は前期比32.1%増、営業利益率は同0.2ポイント上昇しました。



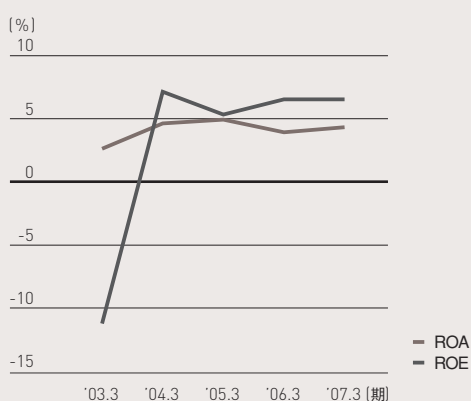
	%				
	2007	2006	2005	2004	2003
レシオ:					
営業利益率	2.2	2.0	2.6	2.6	1.4
総資産経常利益率 (ROA) **3	4.4	4.0	5.0	4.7	2.7
自己資本当期純利益率 (ROE) **3	6.6	6.6	5.4	7.2	(11.1)
自己資本比率	37.5	37.7	41.1	39.6	36.3
有利子負債比率**4	12.1	11.2	9.3	12.0	11.3

	棟・戸				
	2007	2006	2005	2004	2003
受注実績:					
戸建住宅(棟数)	9,751	9,251	10,076	10,529	10,538
集合住宅(戸数)	1,455	1,288	1,776	1,655	1,227
販売実績:					
戸建住宅(棟数)	9,645	9,807	10,319	10,542	10,552
集合住宅(戸数)	1,445	1,082	1,571	1,266	1,220
従業員数(人)	12,259	11,997	10,477	10,418	10,378
参考データ:					
全国新設住宅着工戸数	1,285,246	1,249,366	1,193,038	1,173,649	1,145,553
首都圏新設住宅着工戸数	431,200	432,005	419,088	422,750	393,296
全国新設持家着工戸数	355,700	352,577	367,233	373,015	365,507

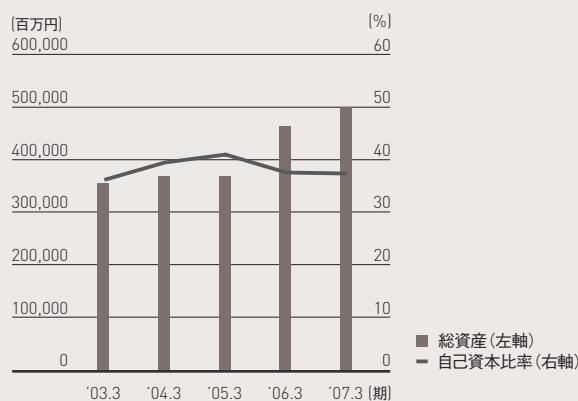
※ 1. 米ドル金額は、読者の便宜上、2007年3月31日現在の為替レートより、円相場1米ドル=119円を用いて換算しています。  
 2. 2006年の会社法施行に伴い、これまでの株主資本に少数株主持分と繰延ヘッジ損益を加え、2007年3月期は新たに純資産として数字を開示しています。  
 3. ROA及びROEの貸借対照表科目は、期初期末平均を用いています。  
 4. 有利子負債比率=有利子負債÷(有利子負債+自己資本)

### ROAとROE



**ROAとROE:** 前期比7.7%増の総資産に対し、経常利益が同26.5%増と大幅に増加したため、ROAは0.4ポイント上昇しました。当期純利益が前期比10.3%増加したものの、自己資本が同7.1%増加したため、ROEは前期と同様の6.6%となりました。

### 総資産と自己資本比率



**総資産と自己資本比率:** 売上の増加に伴い受取手形及び売掛金が増加し、また販売用不動産の取得が増えたことにより総資産は前期比359億円増加しました。自己資本比率は0.2ポイント低下しました。

## 全ステークホルダーの皆様へ

2006年度の業績は、木材・建材事業では国内外で進めてきた規模拡大に加え、市況高騰の追い風にも乗り営業利益が前期比約3倍となった他、住宅事業では高付加価値住宅の販売を進めたことで、全社として大幅な増収増益となりました。また、今後の事業環境の変化に対応し、総合住生活企業として10年後のあるべき姿に向かって、2016年度をゴールとした長期経営計画「PROJECT SPEED」を策定しました。



矢野 龍  
取締役社長

### 2006年度の業績回顧

#### 持家着工戸数が3年ぶりに増加

2006年度の住宅業界は、住宅ローン金利の先高感や大都市圏における地価上昇が、一次取得者層の旺盛な購買意欲を刺激し、新設住宅着工戸数が前期比2.9%増(128万戸)となりました。特にマンションブームを背景に分譲住宅が前期比3.3%増となった他、賃貸住宅も同3.9%増となりました。また、当社住宅事業と関連の深い持家も前期比0.9%増(35万戸)と3年ぶりに前期実績を上回りました。

木材・建材業界では、新興国の経済拡大に伴うグローバルな木材需要の拡大で、国際市場の需給が逼迫するとともに、国内の新設住宅着工戸数の増加に伴う需要拡大により、商品価格が上昇するなど市場は活況を呈しました。

#### 木材・建材事業が牽引役となり大幅増益

こうした中、当社グループの売上高は前期を1,205億円上回る9,116億円(前期比15.2%増)となりました。このうち720億円は、木材・建材事業において前期中に新規に連結子会社となった東洋プライウッド、安宅建材などの売上高が期初から寄与したことによります。収益面では、木材・建材の売価上昇が利益を押し上げるとともに、住宅事業において高付加価値住宅の販売を進めたことで、営業利益は204億円(前期比32.1%増)、経常利益は212億円(同26.5%増)となりました。当期純利益は、法人税等が今期は通常水準に戻ったことから、119億円(前期比10.3%増)となりました。セグメント別の業績は次の通りです。

#### 木材・建材事業(売上高+26.2%、営業利益+183.9%)

木材・建材事業の売上高は5,201億円(前期比26.2%増)、営業利益は79億円(同183.9%増)となりました。国内の流通事業では、安宅建材との合併や取引先との連携強化による販売数量の増加に



加え、世界的な需給逼迫を背景とした木材や木質パネルの市況高騰が、利益を大幅に押し上げました。建材製造事業においても、木質パネルを中心に生産の安定が利益拡大に寄与しました。

#### 住宅及び住宅関連事業(売上高+3.5%、営業利益+1.3%)

住宅及び住宅関連事業の売上高は4,077億円(前期比3.5%増)、営業利益は165億円(同1.3%増)となりました。退職給付会計における数理差異の影響を考慮しますと、実質的に営業利益は前期比9.3%増加しました。

注文住宅事業(単体)では、主力商品「MyForest」(マイフォレスト)と「木へのこだわり」を訴求した営業を推進した結果、完成工事高は2,852億円(前期比1.8%増)となりました。これは販売単価の上昇が、販売棟数の微減による影響を上回ったことによります。また、受注棟数は9,376棟(前期比5.5%増)となり、契約から着工へ確実にむすびつける取組みと、展示場を拠点としたエリアごとのきめ細かな営業体制の構築が成果として現れています。そして、1棟当たりの受注単価は、中価格帯以上の比率が上昇したことにより31.6百万円(前期比2.2%増)となりました。

集合住宅事業においては、企画型商品を投入して木造アパートの営業強化を図った結果、受注戸数は1,455戸(前期比13.0%増)、147億円(同7.2%増)となりました。またリフォーム事業の受注件数も8,670件(前期比2.4%増)に拡大しました。

### 株主還元について

#### 2円増配、配当性向は22%

以上の業績結果を踏まえ、当期の1株当たり年間配当金は、前期比2円増配の15円(連結配当性向22.2%)とさせていただきます。

当社グループは、今後投資を積極化することで事業拡大を図り、経営環境の変化にも柔軟に耐え得る事業構造を構築しなければ

ならないと考えています。それゆえ、株主の皆様への還元につきましては安定・継続を基本に、経営基盤、財務体質及び投資計画等のバランスを勘案し判断させていただく方針ですが、期初に計画した利益水準を上回れば、積極的に増配を検討していきます。

### 2007年度の見通し

住宅事業が伸び、

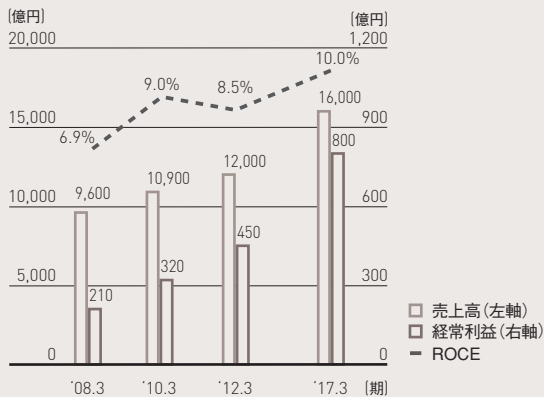
数理差異を除いた実質ベースでは増収増益見通し

2007年度の持家着工戸数は、雇用環境の改善等を背景に底堅く推移し36万戸(2006年度比1.2%増)を想定しています。その前提のもと、木材・建材市場では昨年度のような市況高騰の継続は考えにくいものの、安定した需要を見込んでいます。こうした中、当社グループの業績は、売上高9,600億円(当期比5.3%増)、営業利益200億円(同2.0%減)、経常利益210億円(同1.2%減)、当期純利益120億円(同0.4%増)を計画しています。なお、前期実績には退職給付会計の数理差異(+19億円)の影響が含まれており、それを除いた実質ベースでは、営業利益、経常利益はそれぞれ+15億円、+16億円の増益を予想しています。セグメント別の業績予想は次の通りです。

木材・建材事業の売上高は5,400億円(当期比3.8%増)を見込んでいます。収益面では、流通事業において合板の収益性低下が予想されますが、MDF(中密度繊維板)や一般建材など他の商材の販売数量増加や海外製造事業の収益性向上により、営業利益は80億円(当期比0.4%増)を予想しています。

一方、住宅及び住宅関連事業は、資材価格の断続的な上昇が収益を圧迫しているものの、期初時点の戸建注文住宅の受注残高が金額・棟数で前期を上回っています。こうしたことから住宅及び住関連事業の売上高は4,400億円(当期比7.9%増)、営業利益は170億円(同2.5%増)を予想しています。

### 目標とする売上高、経常利益、ROCE



## 10年長期経営計画

### 「PROJECT SPEED」(詳細は特集P18)

#### 10年後のビジョンへ向かって意識改革と積極投資姿勢に転換

過去10年間、新設住宅着工戸数が漸減する厳しい事業環境にありながら、経営構造改革(2002~2004年度)を経て、新築注文住宅事業の収益力は改善しました。今後を展望しますと、ライフスタイルの多様化や木材資源の希少化などの事業環境の変化が新たなビジネスチャンスをもたらすと考えられますが、人口減少や新設住宅着工戸数の長期見通しを前提としますと収益モデルを変革していかなければなりません。

そこで、「社員各人が主役となって会社を動かしていく」という意識改革のもと、10年先の当社グループのあるべき姿に向かって邁進するためのロードマップを示した長期経営計画を策定しました。この方針に沿って積極的な投資を推進し、「新たな収益事業の創出」を目指します。そして、10年後のあるべき姿として、住生活領域の川上から川下にわたって複合的なサービスを提供する総合力を極大化し、「木と住まい」に関してグローバルに展開し、多様な収益源を有する事業集団を目指します。

こうした変革と新たな成長を着実に実行していくため、積極的な投資の推進と同時に新たな投資管理の仕組みを導入しました。具体的には、ROCE\*(使用資本利益率)により事業部門ごとに投下資金に対する収益性を管理していきます。また撤退基準や期間目

標を設けて厳しく運用することによって、的確な資金配分を図っていきます。

※ ROCE(Return on Capital Employed)=事業利益÷(有利子負債+株主資本)  
事業利益=(営業利益+受取利息・配当他)×(1-実効税率)

#### 10年後、売上高1兆6,000億円、経常利益800億円を目指す

長期経営計画の収益計画では、2007年度を初年度として、10年後の2016年度に売上高1兆6,000億円、経常利益800億円、ROCE10%を目指しています。この目標を達成するため、成長性と収益性を踏まえ、木造注文住宅会社としてトップブランドにある「新築注文住宅事業」と、国内の木材・建材取扱高No.1の地位を確保している「木材建材の流通及び製造事業」をコア事業に据えました。そしてコア事業において長年蓄積してきた高品質な商品の供給を可能とする「木の技術力」と、お客様最優先を実践する「人財」を貴重な経営資源として、重点育成事業である「海外事業」「不動産事業」「リフォーム事業」に投入し、規模を拡大していく計画です。

### 中期経営計画(2009年度目標)

#### 不動産、海外に積極投資し、経常利益320億円

次に、長期経営計画の最初の通過点として設定した3年後の収益目標についてご説明します。2009年度までの3年間は、利益の過半を住宅事業が創出する収益構造に大きな変化はありません。し



## 事業別損益計画

(単位:億円)

		売上高				経常利益			
		'10/3期 計画	'07/3期 実績	増減額	増減率	'10/3期 計画	'07/3期 実績	増減額	増減率
コア事業	木材建材の流通及び 製造事業	6,200	5,458	+742	+13.6%	68	65	+2	+3.4%
	新築注文住宅事業	5,200	4,314	+886	+20.5%	242	167	+75	+45.3%
重点育成事業	海外事業	490	329	+161	+48.8%	38	6	+32	+517.4%
	不動産事業	740	444	+296	+66.8%	22	8	+14	+178.6%
	リフォーム事業	330	258	+72	+27.7%	8	3	+5	+162.3%
	消去/調整等	(2,060)	(1,687)	(373)	—	(58)	(37)	(21)	—
	計	10,900	9,117	+1,783	+19.6%	320	213	+107	+50.5%

かし、将来の成長を支える基盤を構築するため、重点育成事業への積極投資を行う方針です。具体的な業績目標としては、売上高1兆900億円、経常利益320億円、ROCE9.0%を目指します。

## コア事業の経常利益は33%増の310億円

コア事業では、経常利益310億円(2006年度比33.6%増)の確保を目指します。需給の一時的なアンバランスによる収益の変動が想定されますが、木材・建材事業は業界を主導していく立場として有力流通業者や製造業者との提携強化を進め、ネットワークのパイプを太くそして広げ収益の多様化を図っていきます。また、新築注文住宅事業は、都市圏と地方有力都市の中高級層をメインとして、3年後にはツーパイフォーを含め受注11,200棟(2006年度比14.9%増)、完工10,900棟(同13.7%増)を目指します。その一方で、季節により偏重している着工、完工の平準化をはじめ、業務効率の改善による徹底したコスト削減策を推進していく方針です。

## 重点育成事業の経常利益は4倍増の68億円

重点育成事業は、経常利益68億円(2006年度比4倍)の確保を目指します。海外事業では、情報力による市場分析と各国での事業経験を活かし、有望開発案件をスピーディーに事業化します。不動産事業では、不動産を積極的に取得し、高齢化など社会の変化に伴うニーズに対応した新たな価値創造を実践していきます。リフォーム事業では、住まいのメンテナンスにとどまらず、木造住宅に

関する高い技術力と経験に基づき、住まいの資産価値向上を推進していきます。

## 終わりに

なお、この「長期経営計画」の根底には、再生可能な資源である木を活用し、住生活に関するあらゆるサービスを通じて、真に社会に有用な企業になるという、当社グループの明確な経営理念があります。また、これからの挑戦では、私たちの強みを発揮しお客様にとって価値の高い商品やサービスを提供するとともに、すべてのステークホルダーの皆様と将来にわたってサステナブル(持続可能)な関係を構築していきます。そして経済的価値のみならず、社会的・環境的価値を高め、世界の一流企業としての「企業品質」を備えた企業グループになることを目指します。

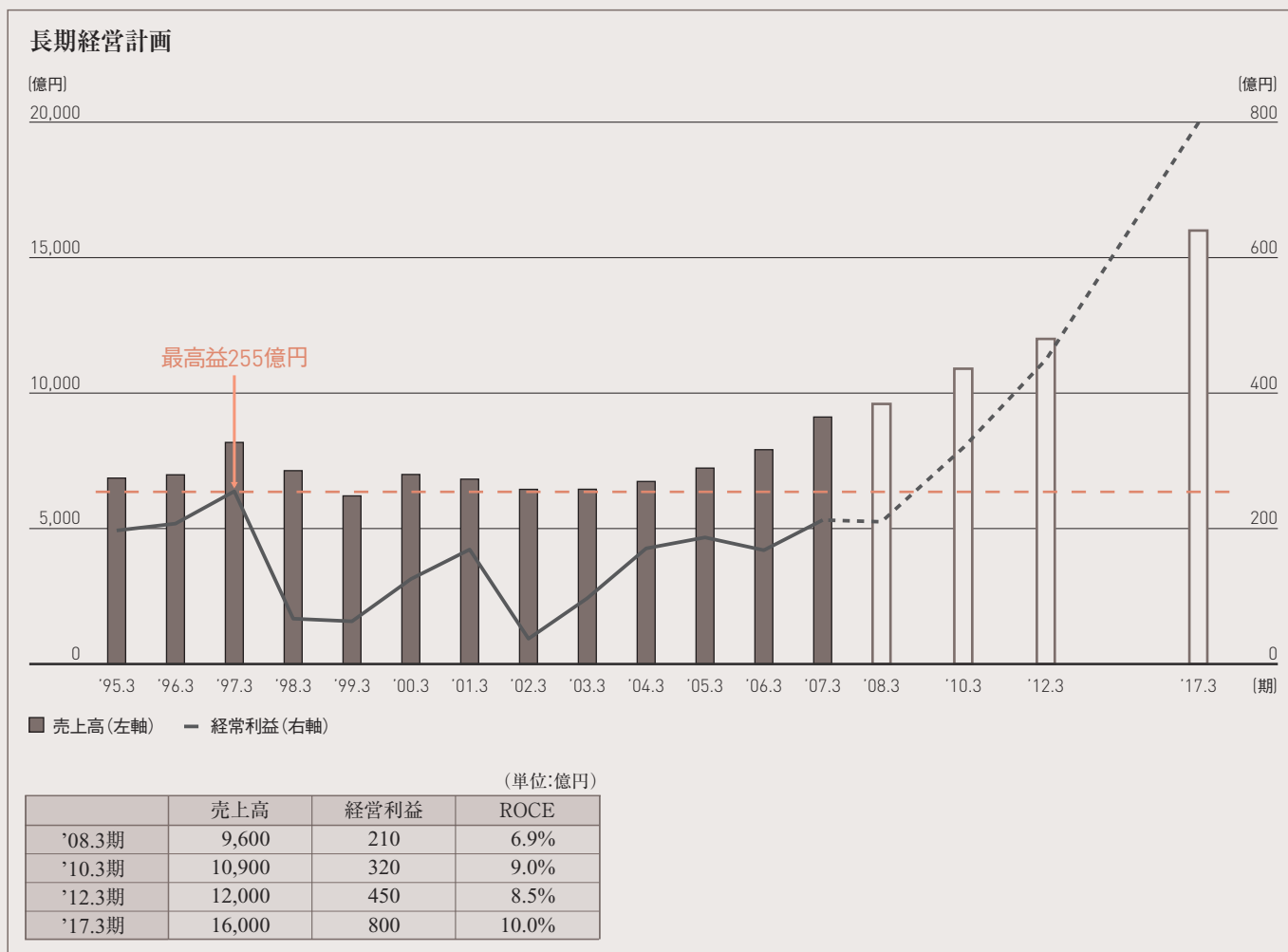
今後とも、皆様のご支援と忌憚のないご助言を賜りますようお願い申し上げます。

2007年 8月  
取締役社長 矢野 龍

矢野 龍

## 特集:長期経営計画

当社グループは、2007年度を初年度とする長期経営計画「PROJECT SPEED」\*を策定しました。  
この計画は2016年度をゴールとして、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2009年度を第一期と定め、まずは第一期の目標達成を目指しています。



### ※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込めています。

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

『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』



### 将来の環境認識

- ・ 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。
- ・ 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、不動産事業もソフト面などによる付加価値の方法は多岐にわたり、ビジネスチャンスは大きいと見込む。
- ・ 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、グローバルな木材・建材に対する用途の多様化と需要の増加を期待。

## 長期経営計画策定の背景

### 多様な収益源を保有するビジネス構造へ

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展開しています。しかし、現在の収益は木造戸建注文住宅事業と木材建材の流通及び製造事業で90%以上を占めるため、今後は収益源を一段と多様化していくとともに事業間の相乗効果を引き出し、グループ全体の収益向上につながる事業ポートフォリオを作り上げる必要があります。

こうした基本戦略方針のもと、上に掲げた環境認識を前提に、2007年度を初年度とする「長期経営計画・PROJECT SPEED」を策定しました。現在の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」）をさらに強化しつつ、そこで生み出された利益や人材等の経営資源を、将来的に当社グループの第3、第4の柱となるべき「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、新しい収益事業の創出を早期に行なう計画です。

## 収益計画

ROCEで収益性を管理し、

10年後の経常利益800億円を目指す

今後、積極的な投資によって事業規模の拡大と収益性の向上を図るには、定期的にモニタリング可能な管理指標が必要です。そこで、新たな経営指標として使用資本利益率（ROCE）を採用し、事業部門・管理部門・トップマネジメントが連携し投下した使用資本が効率よく利益を生み出しているかを管理していきます。

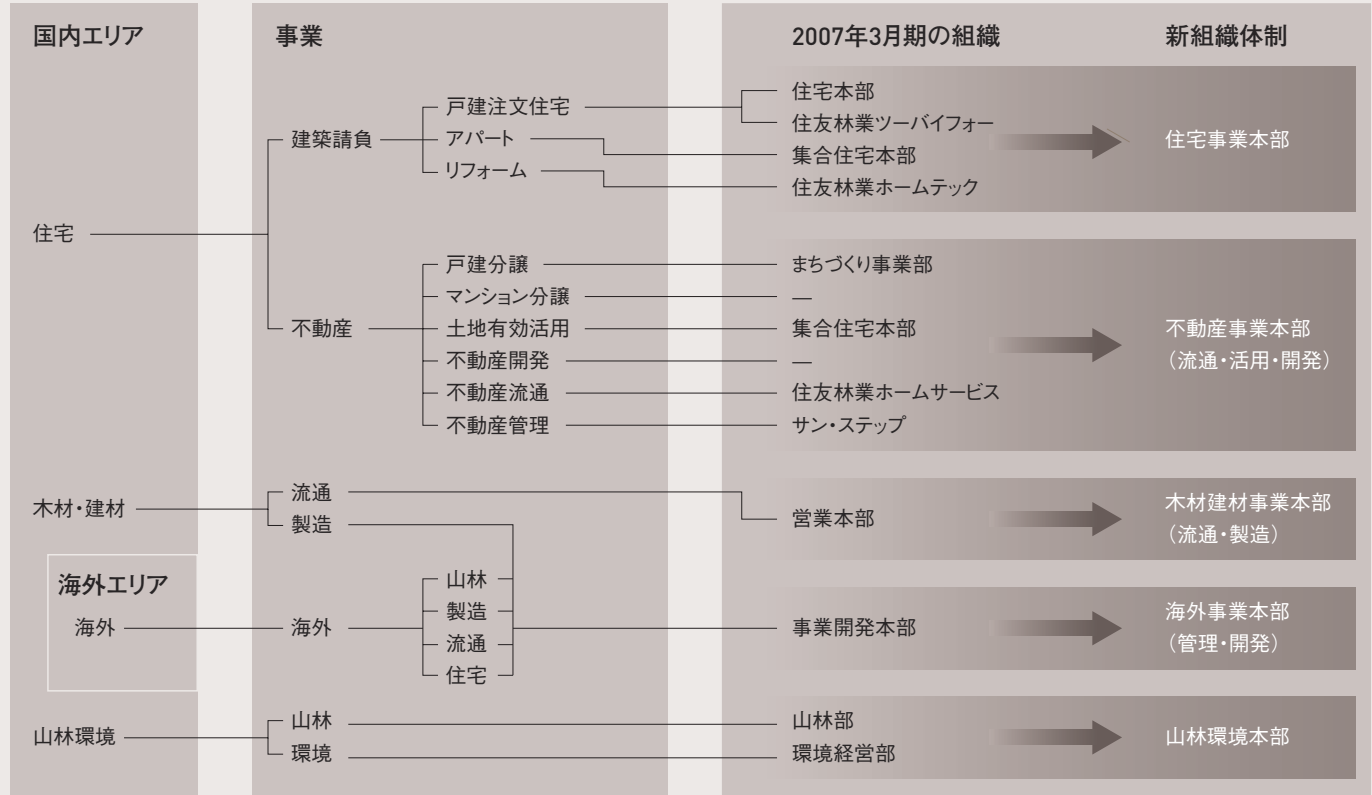
こうした収益管理体制のもと、10年目に当たる2016年度のゴールに向かって、当初3年目を第一期とし、2009年度には売上高1兆900億円・経常利益320億円を目指します。そして、5年目の2011年度は売上高1兆2,000億円・経常利益450億円、10年目の2016年度には売上高1兆6,000億円・経常利益800億円という経営目標を掲げました。なお、ROCEは安定的に10%以上（2006年度は7.4%）を維持できる事業構造の実現を目指しています。

健全な財務体質を前提に、フリー・キャッシュフローを原資として、新しい収益源を生み出すための投資を木材・建材事業、海外事業、不動産事業で行います。具体的には、木材・建材事業において建材製造会社・流通会社への出資・提携を強化します。海外事業では新規工場の設立、山林買収、住宅事業の業務拡大などに投資する計画です。また、不動産事業では、土地等の不動産購入の他、デベロッパー・不動産管理業者・仲介業者・シルバービジネス関連業者への出資などを検討しており、積極的な成長戦略を目指しています。

$$\text{ROCE} = \frac{\text{事業利益}^*}{(\text{有利子負債} + \text{株主資本})}$$

※ 事業利益 = (営業利益 + 受取利息・配当他) × (1 - 実効税率)

## 組織変更



## 各事業の戦略・方針

### コア事業

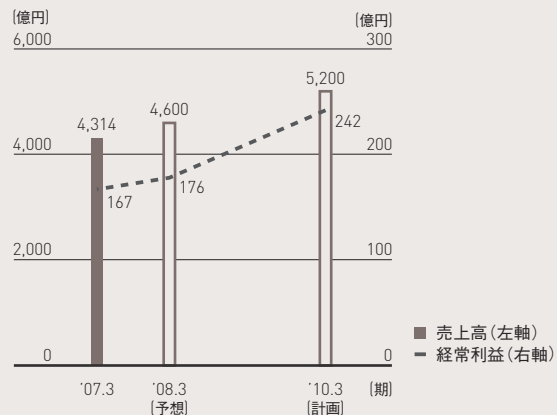
#### ① 新築注文住宅事業

住宅事業の戦略は、高収益事業体制への転換です。単に営業領域の拡大や人員増強による受注拡大を目指すのではなく、むしろ組織全体の業務効率を上げて収益力を高めることに重点を置いた戦略です。具体的には、都市部を中心に中高級層を主要ターゲットと定め、当社の強みである設計力と木の素材の魅力を引き出す商品力により差別化を図ります。また、営業と設計がより一体化することで販売部門としての競争力を高めるとともに、品質の向上も目指します。一方でエリア特性に合わせ展示場を中心に地域に根ざした営業展開を行なっていきます。

さらに、従来の組織体制を抜本的に変更し、2007年度から戸建注文住宅に加えて、木造アパート事業、リフォーム事業を含め住関連の請負事業をトータルに行う事業部門としました。特に木造アパート事業は、営業拠点を住宅の支店内に置くことで、幅広い顧客情報が

入手できるようになります。また、お客様が新築かリフォームかで迷っている場合や、戸建以外のアパート建築等を検討されているような場合でも、支店で全て迅速に対応することができる体制となるため、人員を必要以上に増やさず、業務効率を高めることができます。この戦略的組織変更により、住宅事業全体の収益拡大を目指します。

#### 新築注文住宅事業





## ② 木材建材の流通及び製造事業

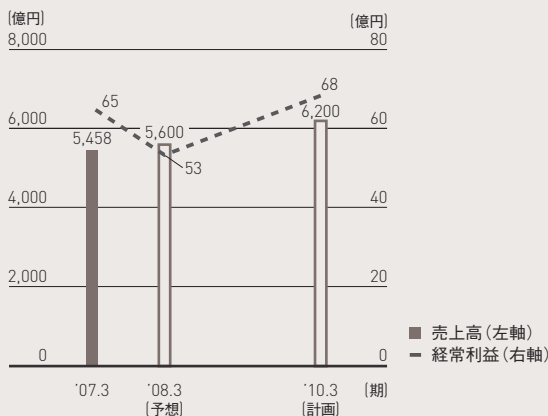
木材・建材流通事業については、2005年に安宅建材がグループに加わったこともあり、木材建材の取扱量において当社はNo.1の地位を占めています。しかし、国内の木材建材業界の見通しは、住宅事業同様市場の縮小が懸念され、今後さらなる淘汰・再編の動きも予想されます。こうした環境見通しのもと、次の2つの戦略を重点的に推進していきます。

1つは、他企業との事業提携とそれによる事業強化です。当社の強みである海外商品調達力、規模もたらす情報力、木を科学する技術力など「モノ」の販売以外のソリューション力を他企業との提携によって有効活用し、住宅産業の川上から川下までをトータルにカバーしたバリューチェーンのさらなる充実と強化を図ります。つまり、住宅資材に関する素材から完成品までをワンストップで供給できる体制を外部との提携も含めて構築するということです。もっとも、安宅建材との合併を経て、川中における水平面での規模拡大は進捗してい

ますので、今後はむしろ垂直面での強化・拡大を推進していきます。

もう1つのテーマは商社機能の見直しです。今後はコミッションビジネスという既存概念にとらわれず、「投資+コミッション」ビジネスへと収益の多様化を進めていきます。

### 木材建材の流通及び製造事業



## 重点育成事業

### ③ リフォーム事業

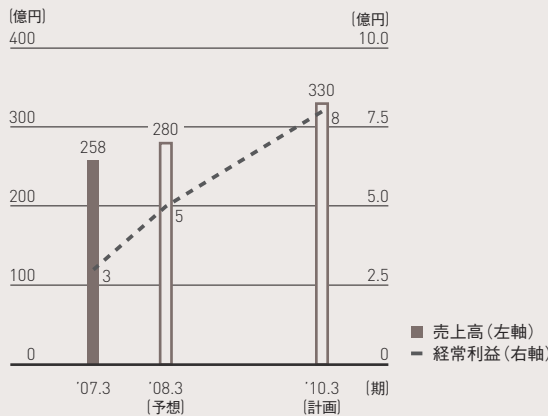
リフォーム事業は、住宅事業本部内に配置して新築注文住宅事業との補完関係を明確にしました。

リフォーム事業の戦略は2つです。1つは当社の住宅引渡済顧客へのアプローチです。当社引渡済戸数は約20万戸に達しており、生活スタイルの変化や多様なニーズに的確に対応し、リフォームをはじめ中古住宅流通、住替支援制度の利用などの様々なサービスを提供していきます。つまり、リフォームを中心に当社住宅の資産価値の維持・向上を積極的に提案していく戦略を強化していきます。具体的には、引渡後10年目の定期メンテナンス等、住宅引渡済顧客とのコンタクトのチャンスを捉え、リフォーム受注の拡大だけでなく、グループ全体で住まいに関するあらゆるニーズを取り込みます。そうすることで、お客様満足度を高め、新しいビジネスへの展開と紹介顧客の拡大を目指します。

もう1つの戦略は、当社の住宅引渡済顧客以外の一般顧客の取り込みです。当社は木造注文住宅No.1の企業ブランドを活かし、リフォームの中でも古民家再生や狭小敷地の物件など高い技術力を要する物件や比較的大型物件に対して強みを発揮してきました。

総務省の統計調査によると、26百万戸の戸建住宅ストックの内、在来工法が大部分である木造住宅が90%を超えており、そのうち1981年の耐震建築基準法の施工前に建てられた耐震性に不安があるといわれる物件が1,150万戸存在しています。これらの住宅の建替やリフォームの必要性が年々高まる中、当社のブランド力、設計力、先進的な耐震補強をはじめとする優れた施工技術力に加え、お客様とのアクセスポイントを多く持つ新築注文住宅事業のインフラを活かし、積極的な営業展開を推進していきます。

### リフォーム事業



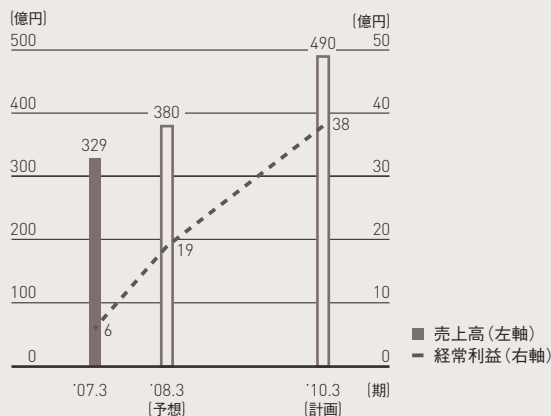
#### ④ 海外事業

海外事業では、既存事業の収益性向上とともに、事業環境に即して積極的にスピーディーな新規事業投資を4つの分野で行なっていきます。

1つ目の山林事業では、当社グループの製造事業にとって原材料の確保となり、今後も森林資源として成長と蓄積が見込まれる産業植林事業を積極化していく方針です。2つ目の製造事業では、MDFやパーティクルボードなど木質パネルを製造する既存工場の増設のみならず、植林木を原材料として活用した新規工場の立ち上げにより、生産量を拡大します。地域的には、既存のオセアニア、インドネシアに限らず、原材料となる山林資源を考慮しつつ展開していきます。3つ目の海外流通事業では、シンガポールや大連（中国）など成長著しいアジア地区を中心に販売ネットワークを増やしていく他、既存ネットワークがある米国やオセアニアでも流通事業を拡大していく計画です。4つ目の住宅事業では、事業開始から5年で

年間販売約100棟という実績に達し事業基盤を固めつつある米国での中高級層向け展開、良好な住環境のニーズが増えつつある韓国・中国展開に加え、他国での事業参入も検討していきます。

#### 海外事業



#### ⑤ 不動産事業

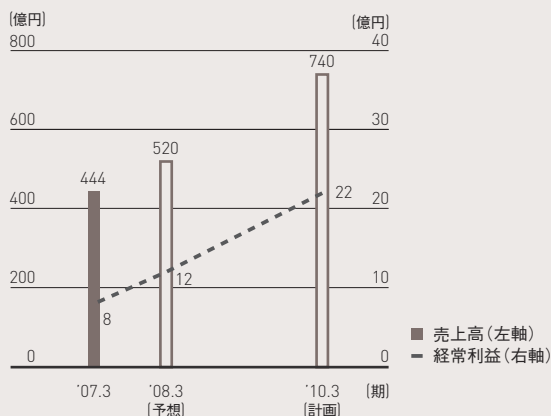
不動産事業では、これまでのような土地所有者の土地活用だけでなく、自ら土地を取得して賃貸物件や分譲物件、介護施設等を建築し販売するという不動産開発事業を積極的に行っていく方針です。そこで、これまでとは異なり、1つの事業部内に不動産を切り口とした機能を集約させました。

この事業の括り直しにより、土地など1つの不動産を多角的に捉えることが可能となり、分譲戸建住宅、賃貸マンション、分譲マンション、介護施設など様々なソリューションの提供を通じ、「街づくり」や「都市づくり」へと付加価値創造の領域を拡大していきます。その一環として、賃貸マンションなどの非木造物件を中心に土地活用事業を行っていた部門は、技術面の整備による生産コストダウンを図るとともに、より大きく安定した収益を上げるべく不動産開発事業に軸足をシフトします。また、不動産流通事業を行う住友林業ホームサービスは、三大都市圏を中心とした不動産仲介のみならず、点から線へ店舗網を広げエリアに根ざした土地情報収集や分譲物件の販売代理などの機能を強化することで、本部内の他の事業部門と密接に連携し、部門間のシナジーを引き出す役割も担っていきます。さらに、昨年度に戸建住宅の分譲販売を行なう事業として立

ち上げた「まちづくり事業」も、1年間の取組みの結果、用地取得は順調に進んでおり、同事業育成の一層のスピードアップを図るため外部ノウハウを積極的に取り入れていきます。

今後取得を進めていく不動産の保有については、当然のことながら資金負担とそれに伴うリスクが発生しますが、「リスクなくして利益なし」の考えのもと、グループ内の販売代理・不動産管理などの機能を活かしつつ出口戦略と一体化した投資を行っていきます。

#### 不動産事業





## 営業の概況

### 目次

- 24. 木材・建材事業
- 28. 住宅及び住宅関連事業
- 32. その他事業



# 木材・建材事業

## セグメント業績ハイライト

	(単位:百万円)			
	'05.3期	'06.3期	'07.3期	'08.3期 計画
売上高	320,255	412,182	520,103	540,000
営業利益	4,615	2,806	7,967	8,000
資産	157,840	237,265	269,610	—
設備投資	2,949	5,701	5,281	—

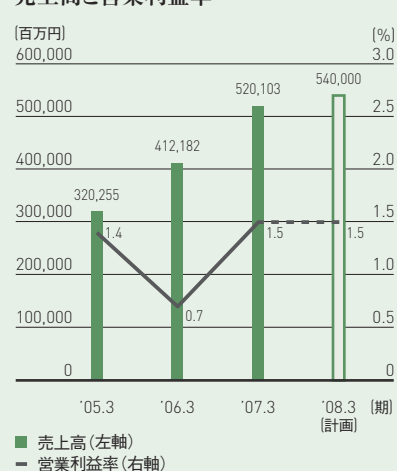
※ 記載の売上高は、セグメント間の取引による売上高を含んでおります。また、営業利益については、セグメント間の取引及び配賦不能な本社経費を控除する前の「内部利益を含んだ営業利益」を示しています。

## 主要関係会社の営業利益推移

	(単位:百万円)		
会社名	'06.3期	'07.3期	'08.3期 予想
住友林業クレスト(株)	251	943	980
海外関係会社	'05.12期	'06.12期	'07.12期 予想
PT. Kutai Timber Indonesia (Indonesia)*	(56)	256	400
Alpine MDF Industries Pty Ltd. (Australia)*	84	113	330
Nelson Pine Industries Ltd. (New Zealand)*	231	1,427	1,970

※ 海外関係会社の計算は以下のレートにて円換算しています。  
 2005.12期 : US\$=110.17 / AU\$=83.91 / NZ\$=77.56  
 2006.12期 : US\$=116.31 / AU\$=87.62 / NZ\$=75.55  
 2007.12期(予想) : US\$=118.00 / AU\$=88.00 / NZ\$=77.00

## 売上高と営業利益率



当セグメントは、取扱商品の幅広さとグローバルな調達力により、木材・建材の国内トップ商社としての地位を揺るぎないものとしています。今後は、適正かつ積極的な投資を進め、国内外において収益基盤の拡充と多様化を目指していきます。

### 基本戦略

#### 木材・建材流通事業

- ・ 国内では、住宅資材に関する素材から完成品までをワンストップで供給できる体制を構築し、シェア拡大を図る。
- ・ 海外では、建築資材の需要が拡大しつつある新興国向けを中心に拡販する他、新規事業機会に関する情報収集を行なう。

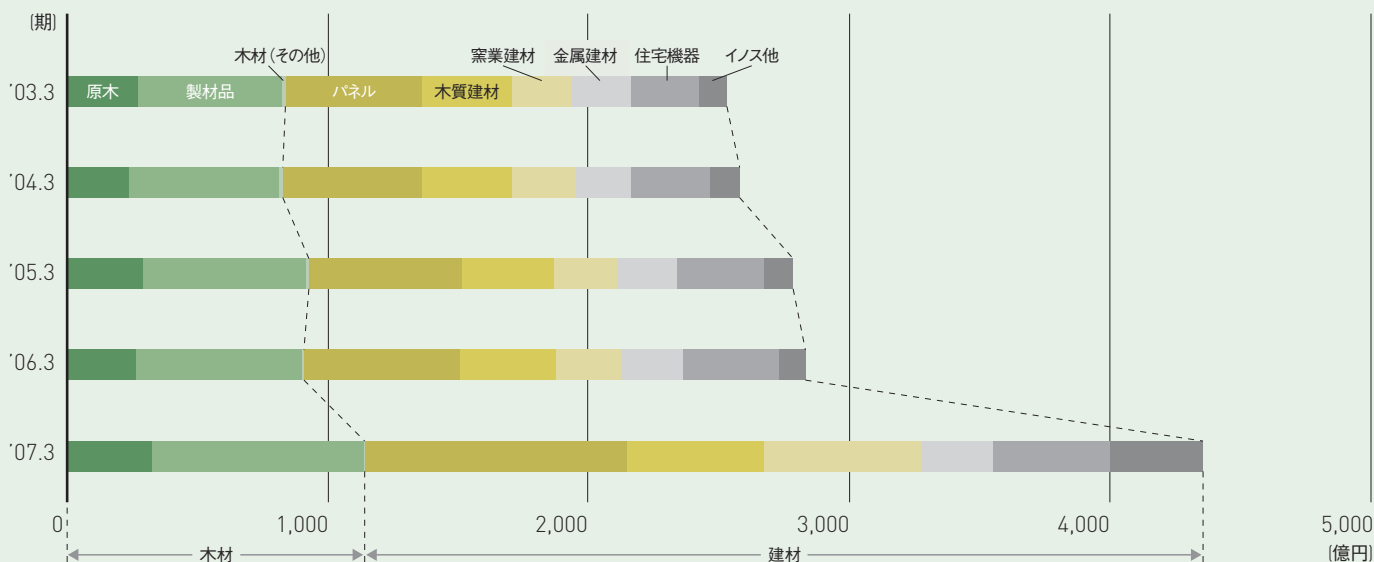
#### 建材製造事業

- ・ 木材資源を有効利用した商品の製造を拡大する。

#### 山林事業

- ・ 製造事業へ原材料を供給する産業植林事業をはじめとして、山林経営管理面積を国内外で拡大する。

### 木材・建材流通事業(単体)の商品別売上高



### 2006年度の業績レビュー

事業環境と業績総括—売上高+26.2%、営業利益+183.9%  
 中国を中心とした新興国の経済成長を背景に、世界的に木材や木質ボードの産地価格が高騰する中、日本国内での販売価格も上昇しました。加えて、M&A効果により顧客基盤が拡大し販売数量も増加した結果、当セグメントの売上高は前期比26.2%増の5,201億円、営業利益は同183.9%増の79億円となりました。

#### 各事業部の営業概況

##### 木材・建材流通事業

木材・建材流通事業の業界内での地位を確固たるものとするため、当社は2006年4月1日をもって安宅建材(株)(2005年度売上高1,233億円、営業利益6億円)と合併しました。これにより、顧客基盤を共有した取引関係を強化することで、収益基盤を拡充させました。

また、欧州を産地とする集成材や東南アジアを産地とする合板など木材・木質ボードの販売価格が上昇したことから、木材の売上高は前期比25.7%増の1,141億円、建材の売上高は同67.1%増の

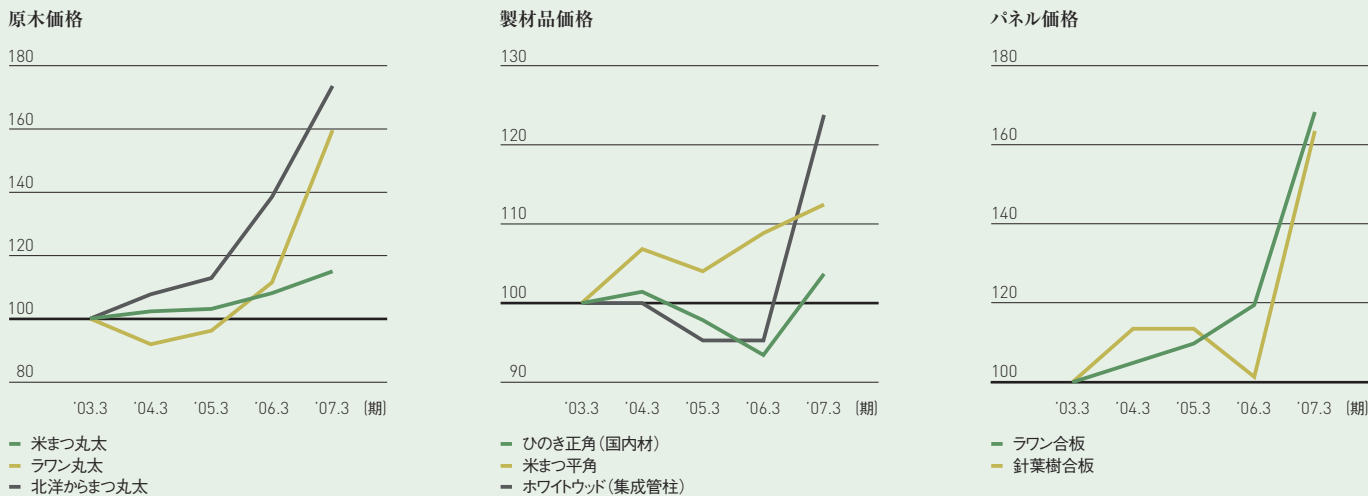
3,217億円と大幅に拡大しました。こうした中、特に高成長の見込まれる中国において、取扱量と収益拡大の加速を図るとともに、将来の新規事業(製造事業・植林事業など)育成を実施していく事業拠点とすべく大連に子会社を設立しました。

##### 建材製造事業

国内外で展開する建材製造事業は、原材料コストの高騰に伴う製造原価の上昇に対し、生産性向上とコストダウンを図るとともに、販売価格への転嫁を進めました。また、合板・パーティクルボード・MDF(中密度繊維板)など木質ボードの堅調な需要を背景に、全体を通して販売数量を増加させました。

一方、世界的な環境配慮への高まりに応え、植林木を原材料とした商品の製造を拡大しました。具体的には、Kutai Timber Indonesia社(インドネシア)において、専用ロータリーレースを増設し植林木を原料とする合板の生産量拡大を図りました。また、2007年度中の操業開始に向けて、パーティクルボード製造工場の新設を進めるなど、アジア圏の経済成長を背景に増加する木質ボードの需要に対応するため、積極的な投資を行いました。

木材・建材市況 (2003年3月期の価格を基準値(=100)として指数化しています。)



山林事業

山林事業においては、引き続き長期的な視点に立って、環境に配慮した持続可能な山林経営を推進するとともに、世界的な木材需給バランスの変化によりわが国の木材自給率が回復傾向にある中、国産材のさらなる利用拡大を目指しています。

当社は社有林において、一部の地域で「小面積皆伐」を実施し伐採コストの削減を図る一方、伐採された材の有効活用を目指しています。また、住友林業フォレストサービス(株)では、国有林整備に伴って伐出される間伐材をスギ合板などに活用する「国有林材安定供給システム販売」を通じて、国産の合板用丸太の取扱量を拡大させました。

2007年度の業績見通しと取組み

売上高+3.8%、営業利益+0.4%

2007年度も世界的に旺盛な木材需要を背景に、木材の産地価格は高水準で推移すると予想されます。もともと合板については販売価格下落を前提として、そのマイナスの影響部分はMDFや一般建材など他の商材でカバーしていく計画です。また、拡充した顧客先に対してニーズに応じた商品を新たに提案することで取扱量の増加を目指しています。こうした環境見通しと事業推進計画のもと、2007年度の当セグメントの売上高は前期比3.8%増の5,400億円、営業利益は同0.4%増の80億円を想定しています。



## 木材・建材事業の優位性



住友林業・安宅建材統合結団式

### 開発営業部が発揮するシナジー効果

当社は2006年4月に旧安宅建材(株)と合併したことにより、同社の「開発営業部」の人員・商圏をそのままの体制で継承し、住宅・建設会社に構造躯体や生コンなどの建築資材を販売する新たな顧客基盤を獲得しました。同社の開発営業部は取引先のノウハウを活かしながら、住宅の性能、とりわけ耐震性能の向上に役立つ建築仕様作りから参画するオーダーメイドの対応力を強みとしています。

当社との融合により、それぞれ単独では得られなかったシナジー効果を伴って開発営業力が強化されています。具体的には、旧安宅建材においてお客様の要望に対応しきれなかった商材がラインナップされ、当社にとっては川下の取引先への提案力が強化されています。開発営業部は幅広い取引先に対してワンストップで対応できるソリューション機能を備えています。

### 作業効率の向上に寄与する国産スギ合板

住友林業クレスト株式会社(小松島事業所)は、加工が困難であった国産杉を原材料として100%使用し、スギ合板を生産しています。

昨今、木造住宅の耐震性能向上を図るため、構造耐力上主要な部分に使用されるスギ合板をはじめとした構造用合板の需要は、増加傾向にあります。また、政府も林業の活性化と森林の手入れが進むことを目的として、国産材の利用拡大を促進しています。スギ合板のメリットは、一般的な針葉樹構造用合板よりも重量が35%軽いこと、施工・運搬における作業効率の向上に寄与していることです。加えて原材料である国産杉は同社事業所の100km圏内からほぼ調達しているため、輸送距離が短いことからCO<sub>2</sub>排出量を削減し、地球温暖化防止にも貢献しています。



スギ合板

### MDFのグローバル展開力

MDF\*の製造・販売におけるグローバルな事業展開力は、当社グループの大きな強みです。当社グループは、Nelson Pine Industries社(ニュージーランド)とAlpine MDF Industries社(オーストラリア)において、30年周期で伐採可能な成長の早い植林木(ラジアーターパイン)を利用し、MDFを製造しています。両社とも技術優位性を発揮し、家具や内装建材向けに平滑で加工しやすい表面性をもつ高品質のMDFを製造しており、ユーザーの評価は高く日本のみならず中国など環太平洋諸国の各地域で販売しています。

※ MDF: MDF(中密度繊維板)は、綿のように解繊した木材繊維を使用し、接着剤とともに熱と圧力をかけて成形した木質ボード。



加工されたMDF

## 社内インタビュー



住友林業フォレストサービス(株)  
取締役 営林部長 長谷川 香織

当社は、山林管理から国産材販売までさまざまな場面で事業を展開しており、世界的な木材価格高騰による国産材の価格競争力上昇を背景に、事業拡大できる環境にあります。その中で、当社はノウハウとネットワーク力という強みを持っています。つまり、これまで300年以上にわたる山林経営で培ったノウハウと、需用家の様々なニーズを的確に捉えつつ、国産材の安定供給と伐採後の再生林を実現するため、林業関係者へ積極的な働きかけができるネットワーク力です。そして立木の状態から構築するサプライチェーンは、新商品開発による木材・建材事業の競争力向上や、高品質な部材供給に基づく住宅事業のブランド力確立など、グループ全体の収益向上につながっています。今後は、新しい流通システムや木材の流通以外の事業により収益を確保できる仕組みを構築し、国産材利用拡大につながる独自機能を発揮することで、持続可能な森林経営の拡大を目指します。

## 住宅及び住宅関連事業

## セグメント業績ハイライト

	(単位:百万円)			
	'05.3期	'06.3期	'07.3期	'08.3期 計画
売上高	418,313	393,868	407,780	440,000
営業利益	17,530	16,370	16,586	17,000
資産	108,705	105,579	113,276	—
設備投資	4,403	3,737	3,481	—

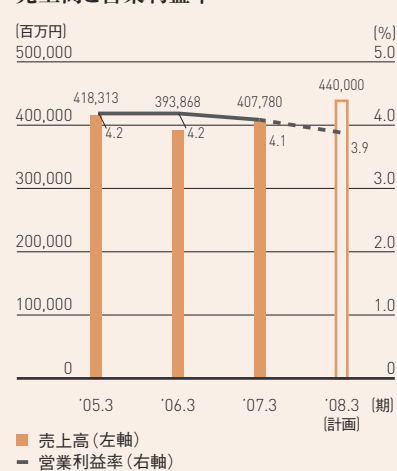
※ 記載の売上高は、セグメント間の取引による売上高を含んでいます。また、営業利益については、セグメント間の取引及び配賦不能な本社経費を控除する前の「内部利益を含んだ営業利益」を示しています。

## 主要関係会社の営業利益推移

	(単位:百万円)		
	'06.3期	'07.3期	'08.3期 予想
住友林業ツーバイフォー(株)	(487)	46	40
住友林業ホームサービス(株)	423	241	550
住友林業ホームテック(株)	195	264	450
住友林業ホームエンジニアリング(株)*	515	647	680
(株)サン・ステップ	281	415	470

※ 住友林業ホームエンジニアリング(株)は、2006年10月1日付にて「スミリン建設(株)」から商号変更しています。

## 売上高と営業利益率



当セグメントは、都市部を中心に中高級層を主要なターゲットとして定め、強みである設計力と木の素材の魅力を引き出した商品力により差別化を図っています。また、営業効率とお客様満足度の向上を目指し、戸建注文住宅をはじめとした建築請負事業と、複合的な付加価値の提案を目指す不動産事業が密に連携する体制に改めました。

## 基本戦略

## 新築注文住宅事業

- ・ 設計力と木の商品力を活かし、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う。
- ・ 住宅展示場が当社とお客様をつなぐ入口となり、木造アパートやリフォームと一体となった営業展開を行い、効率性を追求する。

## リフォーム事業

- ・ 当社住宅の引渡済顧客に対して住まいに関する総合的な提案を行うことで需要を引き出すとともに、新築住宅事業で培った技術力などを活用することで当社引渡済顧客以外の需要を取り込んでいく。

## 海外住宅事業

- ・ 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、市場ニーズに対応した良質な住宅を供給していく。

## 不動産事業

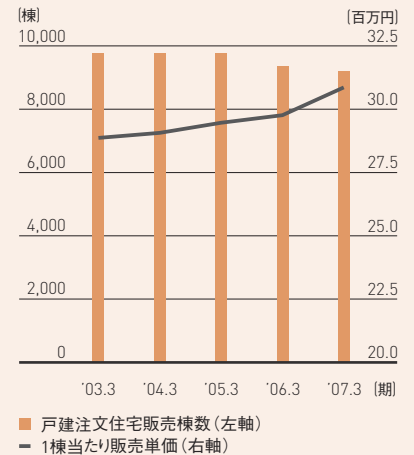
- ・ 土地所有者の土地に収益物件を建設する従来の土地有効活用事業に加えて、不動産開発事業では、自ら取得した土地に賃貸住宅、分譲住宅、介護施設等の建設を行なう他、様々なサービスなど付加価値を提案する。
- ・ 戸建分譲事業では、外構、セキュリティ、街並みを含む住環境を提供する。



MyForest-和楽



MyForest-GRAND LIFE

木造軸組工法における戸建注文住宅の  
販売棟数と単価

## 2006年度の業績レビュー

事業環境と業績総括—売上高+3.5%、営業利益+1.3%

住宅ローン金利の先高感や大都市圏における地価の上昇等を背景に、一次取得者層の旺盛な購買意欲に支えられ新設住宅着工戸数は前期比2.9%増の128万戸となりました。また、当社の住宅事業と関連の深い持家着工戸数も前期比0.9%増の35万戸と3年ぶりに前期実績を上回りました。

こうした中、きめ細かな営業対応を行える体制を構築するとともに、お客様のニーズに合わせた商品ラインアップを強化した結果、当セグメントの売上高は前期比3.5%増の4,077億円、営業利益は同1.3%増の165億円となりました。

### 各事業部の営業概況

#### 新築注文住宅事業

##### ・戸建住宅

木造軸組工法による戸建住宅事業では、国産材を積極的に活用し、自然の光や風を利用する日本古来の伝統的な生活様式に倣った住まい方を提案する「MyForest」(マイフォレスト)を主力商品として、独自性の訴求に取組みました。具体的には、素材(北米産ブラックウォルナット)の魅力を活かし、風合い豊かな空間をつくる

「MyForest-Super Natural Walnut」、機能的な空間に洗練された「和」の要素を取り入れた「MyForest-和楽」、団塊世代のライフスタイルに合わせてシンプルな暮らし方を演出する平屋建住宅「MyForest-GRAND LIFE」、都市部の敷地を最大限に活用した耐火構造仕様の提案など、お客様のニーズに的確に応える商品提供に努めました。また、営業面ではより地域に密着しきめ細かな対応ができる体制へ組織改正を行いました。さらに販促活動として、住宅展示場では実感できない建物構造躯体や内外装部材を体感できる「住まい博」を三大都市圏を中心に開催しました。以上の結果、木造軸組工法による戸建注文住宅の完成工事高は前期比1.8%増の2,852億円となったことに加え、受注棟数は前期比5.5%増の9,376棟となりました。また、設計力を活かした高付加価値住宅の提案により、受注単価は同2.2%上昇の31.6百万円となりました。

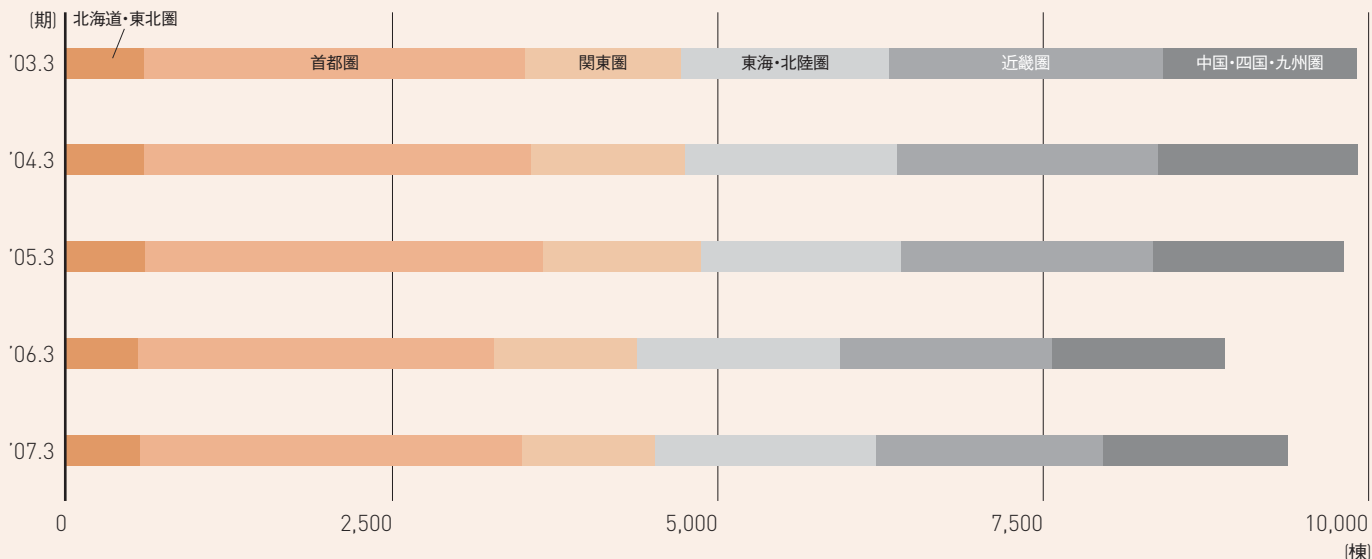
一方、住友林業ツーバイフォー株式会社が担うツーバイフォー工法による戸建住宅事業では、中高級仕様商品を軸とした戦略を推進した結果、同完成工事高が前期比8.5%増の110億円となりました。

##### ・集合住宅

集合住宅事業では、企画型商品の木造アパート「Succeed M-trust inno(サクシード エム-トラスト イノ)」を発売するなど商品力強化に加え、これまでの人員補強策が成果を上げはじめ、受注金額は前期比7.2%増の147億円、完成工事高は同21.1%増の



木造軸組工法における戸建注文住宅の地域別受注棟数



139億円となり、ともに大幅な増加となりました。

#### ・海外住宅

海外では米国シアトル近郊で綿密な市場調査に基づいて不動産用地の取得を進めた結果、販売棟数は前期比43棟増の99棟となりました。さらに、戸建住宅市場の成長が見込まれる韓国でも合弁会社を設立するとともに、モデルハウスをオープンし営業活動を開始しました。今後は、韓国の住文化を取り入れつつ、当社グループならではの高品質な住宅供給を積極的に推進していきます。

#### リフォーム事業

リフォーム事業では、住友林業ホームテック株式会社と共同開発した耐震リフォーム技術「スミリンREP(レップ)工法」などを、当社が過去に施工した以外の一般顧客に提案し、老朽化住宅のリフォーム需要掘り起こしに努めました。その結果、リフォームの受注件数は前期比2.4%増の8,670件、売上高は同9.0%増の258億円となりました。

#### 不動産事業

不動産流通事業を行う住友林業ホームサービス株式会社では、首都圏を中心に店舗の増強やホームページを拡充するなど営業インフラの整備を推進しました。その結果、売上高は前期比5.0%増の

72億円となりました。一方戸建分譲事業では、永く住みつけられる資産価値の高い街並みづくりをコンセプトに、愛知県名古屋市中区で30歳代の子育て世代をターゲットとした「フォレストガーデン上志段味」(第一期10戸)の販売を開始しました。

#### 2007年度の業績見通しと取組み

売上高+7.9%、営業利益+2.5%

2007年度は引き続き雇用者所得の改善等を背景に、新設住宅着工戸数が底堅く推移するものと予想されます。こうした中、新築住宅事業では、新商品の導入によりお客様のニーズをスピーディーに反映し、お客様満足度の向上につなげていきます。

不動産事業では、適切なリスク管理のもと土地取得を積極的に実行していきます。少子高齢化が加速する中、2006年度に設立した高齢者支援サービスを目的とする子会社を中心に介護施設の建設を進め、施設の賃貸経営などから着実に収益を確保できる事業モデルの構築に注力していきます。

これらの施策に重点的に取組み、2007年度の当セグメントの売上高は前期比7.9%増の4,400億円、営業利益は同2.5%増の170億円を想定しています。また、戸建注文住宅の受注棟数は同6.1%増の10,350棟を見込んでいます。

## 住宅及び住宅関連事業の優位性



クロスパネル

## 優れた耐震性能を備えたクロスパネル

クロスパネルは、国産材を使用した当社オリジナルの耐力面材です。同サイズの構造用合板と比較すると約1.3倍の剛性を持ち、地震エネルギーの吸収能力に優れ、建物の揺れ幅が小さくなり損傷しにくいという特長があります。高い耐力により、開口部が建物の南側に偏在しているなど特殊なニーズにも対応でき、設計の自由度を向上する重要なアイテムとなっています。また国産材を有効利用していることから、循環型国内森林の形成にも貢献しています。



住友林業建築技術専門学校授業風景

## 伝統的な建築技法から先進仕様まで対応できる人材育成システム

継続的かつ安定した施工品質ならびに生産力の確保を目的として、建築技能者の養成を行う住友林業建築技術専門学校を1988年に開校しました。訓練生は1年間の訓練や生活指導により、建築大工として必要な基礎的知識や技能をベースに当社独自の先進的な建築仕様を習得するとともに、職業人として必要なマナーなども身につけます。基礎的技能としては、道具の仕組みから、使い方を通して、規矩術\*まで日本の伝統的な建築技法も学びます。当校卒業生は「ものづくり立国・日本」をアピールする様々な製造業の技能者とともに、2007年の第39回技能五輪国際大会に日本代表の建築大工として選出され、当社独自の教育システムは高く評価されています。

※ 規矩術：指金、定規、ぶんまわし(=コンパス)などを用いて、建築物の構成や構造部分の形状を立体幾何学的に求め、部材の上に割り付け、作図する方法。



## 顧客対応力と低コストオペレーション化を支えるITシステム

当社グループは、細部にわたる迅速な顧客対応力の向上と低コストオペレーションの強化を目的として、積極的にIT活用しています。具体的には、お客様と家づくりのイメージを素早く共有するプレゼンテーションシステムを導入し、お客様の細部にわたる要望を設計へ迅速に反映しています。また、請負契約や資材の調達など工事の進捗情報を一元管理する「NACCS」を、外部協力業者が使いやすいようユーザー・インターフェースを工夫して運用することにより、一層の低コストオペレーション化を可能にするとともに、高品質な住宅供給を担保し、生産効率の向上を実現しています。

## 社内インタビュー



不動産事業本部 アセットソリューション事業部  
東京営業部長 飯田 秀樹

これまで土地オーナー向け不動産有効活用ビジネスは、「土地オーナー(=事業主)＋住友林業(=事業提案パートナー)」と位置付けの下で、マーケティング力やネットワーク情報力を駆使したソフト(ソリューション提案)中心の事業展開を行ってきました。しかし、この4月より当社自らが土地を取得することにより事業主として展開する、新たなビジネススキームの取組みを開始しました。

これまでも住まい(ハード)と土地活用ノウハウ(ソフト)を融合させ、地域・市場のニーズを踏まえた事業提案を提供して来ましたが、これからは自ら事業主となり、社会や街の機能として求められる高品質な住環境づくりを推進していきます。特に、整備が急がれる高齢化社会への対応として、当社のDNAである「環境づくり」を通じ、高齢者向け住宅や介護サービス付き施設の整備・提供を積極的に行っていきます。

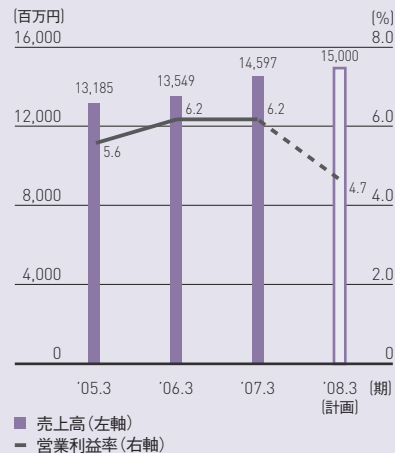
# その他事業

## セグメント業績ハイライト

	(単位:百万円)			
	'05.3期	'06.3期	'07.3期	'08.3期 計画
売上高	13,185	13,549	14,597	15,000
営業利益	738	841	903	700
資産	8,650	9,139	9,067	—
設備投資	754	980	811	—

※ 記載の売上高は、セグメント間の取引による売上高を含んでいます。また、営業利益については、セグメント間の取引及び配賦不能な本社経費を控除する前の「内部利益を含んだ営業利益」を示しています。

## 売上高と営業利益率



住友林業グループは、快適な住まいを提供するだけでなく、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、お客様の豊かな暮らしとそれを取り巻く社会環境に貢献しています。

### 2006年度の業績レビュー

売上高+7.7%、営業利益+7.4%

当セグメントの売上高は、前期比7.7%増の145億円となりました。これは、保険代理店業やリース業を中心としたサービスを展開するスミリンエンタープライズ株式会社において、住宅顧客向け火災保険の販売が好調に推移したことによるものです。その結果、営業利益は9億円(前期比7.4%増)となりました。

### 2007年度の取組み

当セグメントは、主にグループ向けサービスが中心となっているため、今後もグループ内の事業活動を円滑にする存在として、グループ全体の収益性を高めていくシステムづくりに注力していきます。また、スミリンエンタープライズ株式会社については、エリアに根付いたサービスを提供することで、引き続き当社住宅顧客の約5割に販売している火災保険のシェアの拡大を目指しています。



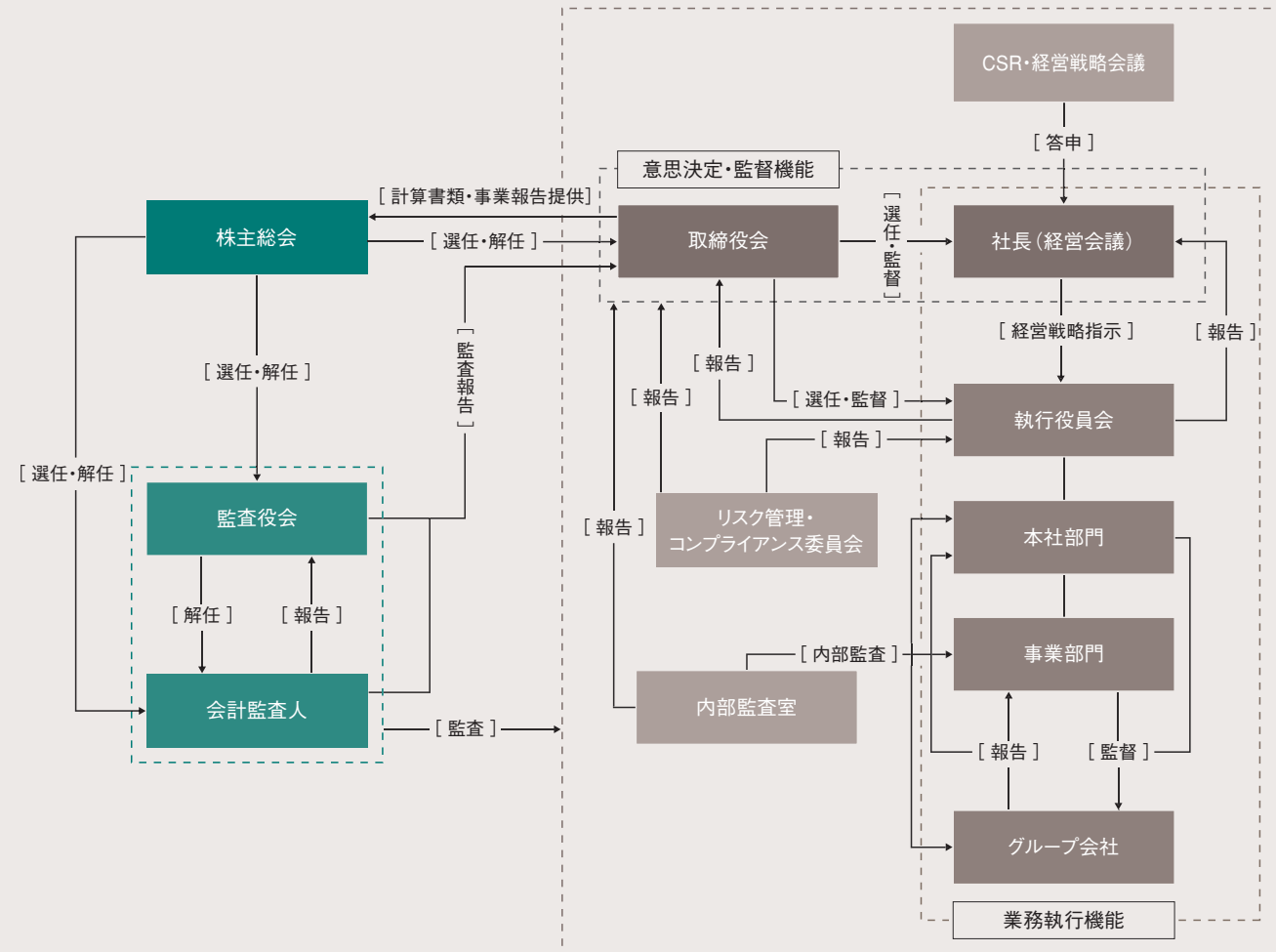
## 企業の社会的責任

### 目次

- 34. 住友林業のマネジメント体制
- 37. 役員
- 38. 住友林業の社会的責任(CSR)

# 住友林業のマネジメント体制

## 業務執行・経営監視体制



### 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。

### 行動指針

#### 住友精神

- ・公正、信用を重視し、積極かつ堅実な経営を行う。

#### 人間尊重

- ・一人一人が高い士気と誇りを持ち、自由闊達な企業風土をつくる。

#### 環境保全

- ・事業を通じ、自然環境、生活環境に貢献する。

#### お客様最優先

- ・お客様満足を最優先に行動する。

## マネジメント体制に関する基本的な考え方

住友林業グループは、コーポレート・ガバナンスの充実および強化に向け、経営の透明性確保、業務の適正性・適法性の確保、迅速な意思決定・業務執行等を、経営の最重要課題の1つと位置づけて取り組んでいます。また、社員一人一人が高い士気と誇りを持った自由闊達な企業風土の維持や促進のために、「住友精神」「人間尊重」「環境保全」「お客様最優先」を行動指針とした経営理念を掲げており、その重要性を全社員に向けて、広報メディアを通じ継続的に訴えています。

## コーポレート・ガバナンス

### 取締役会・経営会議の開催

「意思決定・監督機能」につきましては、原則月1回開催する取締役会がその機能を担っており、具体的には、重要事項に関する意思決定と業績等の確認を行なうとともに、職務執行の監督機能強化を図っています。また、取締役会の開催前には、重要課題につき、十分な事前協議を行なうため、経営会議を原則月2回開催しています。

現状は、取締役へのインセンティブ付与は行なっていません。しかしながら、2005年6月に役員退職慰労金制度を廃止し、その分は業績連動性の高い報酬・賞与に含めることとしました。

### 執行役員制度の導入

2002年6月より執行役員制度を導入し、「意思決定・監督機能」と「業務執行機能」を分離することで、スピードを重視した経営を行うと同時に、業務執行に関する監督機能の強化、業務執行責任の明確化を図っています。

### 監査役会

当社は、現在2名の社外監査役を含む計4名により構成される監査役会を設置しています。各監査役は分担して社内の重要会議に出席する他、3ヶ月に1回のペースで代表取締役と経営上の課題や監査環境の整備に関する意見交換を行い、また、グループ会社の監査役によるグループ会社監査役会（情報交換会）の定期的な開催等を通じて、当社グループ全体の業務の適正性確保に努めています。なお内部監査室では、監査役と連携しながら当社グルー

プ全体を対象に日常業務の適正性・適法性に関する内部監査を実施しています。

### 社外監査役

社外監査役、三木博氏は、弁護士として法律の専門家としての見識に優れ、客観的な立場から当社の業務執行に対する適正な監査を行なっています。また、佐々木恵彦氏は、森林管理全般に関して非常に高い見識を持ち、当社の環境事業や東南アジアにおける事業展開について客観的・的確な監査を行なっています。社外監査役の監査役会、取締役会への出席にあたり、総務部が事務局となっており、会議のスケジュール調整や会議資料の事前配布を行なうことで、社外監査役による監視機能を充実させ、会議をスムーズに進行させる工夫をしています。

### ディスクロージャーとアカウントビリティの強化

経営の透明性を高めることは、コーポレート・ガバナンスの重要課題と認識しています。そのため法定開示情報にとどまらない企業・財務情報を、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様へ、適時かつ公正に開示することで説明責任を果たしてまいります。同時に、コミュニケーションを通して、その声を経営にフィードバックするよう努めています。



## 内部統制の整備と運用における基本方針

当社は、2006年5月の取締役会において、「内部統制の整備及び運用に係る基本方針」を決定し、コーポレート・ガバナンスの強化とリスク管理体制の構築を中心とした、当社グループにおける内部統制システムの現状と今後の課題を明らかにしました。また、財務報告の適正性確保のための内部統制システム構築のために、7月にプロジェクトチームを立ち上げ、監査法人の協力を得ながら、2008年4月の始動に向け、準備を進めています。

## コンプライアンスとリスク管理への取組み

当社グループは、コンプライアンス重視の姿勢を堅持することが、企業が社会の一員として、事業活動を継続する上での必須条件と認識し、コンプライアンス経営の充実を、経営の最重要課題と位置づけています。

2006年7月、グループ全体のコンプライアンス経営の推進・取りまとめ役として、総務部内に「コンプライアンスグループ」を新設し、当社グループ全体の事業に関するコンプライアンスリスクの抽出と対応策の策定作業を進めるなど、コンプライアンス体制の強化に取り組んでいます。

リスク管理については、取締役会による監視・監督、監査役監査によるコーポレート・ガバナンスレベルのリスク管理を行う他、取引先信用不安・在庫管理・市況・労働安全・品質・環境汚染など業務推進と不可分のリスクに関しては、担当する事業部門が各々のリスクを管理しています。また、震災対応・コンプライアンス・情報セキュリティなど全社的な対応が必要なリスクについては、総務部を中心として、グループ横断的なリスク管理を行っています。

### コンプライアンスとリスク管理への取組み事例

#### 「コンプライアンス・カウンター」の設置

企業の自浄作用の活性化を目指し、違法行為や企業倫理に反する行為について、通常のプロセスでは発見しにくいコンプライアンス上の課題を早期発見し解決するため、全グループ社員から情報提供を受けるコンプライアンスカウンター（相談窓口）を設置し、総務部長と顧問弁護士を窓口として対応を行っています。

#### 「緊急ホットライン」の設置

当社グループは、緊急事態発生時に備え、全グループ従業員を対象とした専用回線「緊急ホットライン」を設置し、休日や夜間などいつでも迅速かつ適切な対応が行える体制を整えています。また、これらの情報が速やかに経営トップに届くよう「2時間ルール」を定め、状況に応じてトップの指揮による対応ができる体制を確立しています。

#### 情報セキュリティへの取組み

当社グループは、事業特性上、お客様の情報を長期間かつ詳細に保有する機会が多く、お客様の個人情報をはじめとした情報セキュリティの強化を重要課題と考えています。そのため、全従業員に対し「個人情報保護法」に関する研修やeラーニングの導入により意識の徹底を図っている他、記憶媒体の取り扱いを厳格化する社内ルールを設けるなど、積極的な取組みを行っています。

# 役員



左下から  
 矢野 龍  
 執行役員社長  
 高橋 渉一  
 執行役員副社長  
 左上から  
 早野 均  
 常務執行役員  
 井上 守  
 常務執行役員  
 能勢 秀樹  
 常務執行役員  
 上山 英之  
 常務執行役員  
 塩崎 繁彦  
 常務執行役員

## 取締役

- ※取締役社長 矢野 龍
- ※取締役 高橋 渉一
- 取締役 能勢 秀樹
- 取締役 上山 英之
- 取締役 井上 守
- 取締役 塩崎 繁彦
- 取締役 早野 均

※は代表取締役

## 監査役

- 常任監査役(常勤) 北村 修次
- 監査役(常勤) 小東 壽夫
- 監査役 三木 博
- 監査役 佐々木恵彦

監査役三木博氏及び佐々木恵彦氏は会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

## 執行役員

- ※執行役員社長 矢野 龍
- ※執行役員副社長 高橋 渉一 人事担当、木材建材事業本部長
- ※常務執行役員 能勢 秀樹 知的財産・筑波研究担当、山林環境本部長
- ※常務執行役員 上山 英之 経営企画・総務・財務・情報システム・内部監査担当
- ※常務執行役員 井上 守 海外事業本部長
- ※常務執行役員 塩崎 繁彦 住宅事業本部長
- ※常務執行役員 早野 均 不動産事業本部長
- 常務執行役員 安藤 浩 木材建材事業本部副本部長
- 執行役員 西村 政廣 住友林業ホームテック(株)取締役社長
- 執行役員 豊田 丈輔 情報システム部長
- 執行役員 竹下 薫 住友林業ツーバイフォー(株)取締役社長
- 執行役員 高田 幸治 住友林業クレスト(株)取締役社長
- 執行役員 渡部日出雄 不動産事業本部副本部長兼 不動産事業本部アセットソリューション事業部長
- 執行役員 山本 泰之 住宅事業本部副本部長兼 住宅事業本部技術部長兼 住宅事業本部商品開発部長
- 執行役員 倉光 二郎 海外事業本部副本部長兼 海外事業本部海外開発部長
- 執行役員 市川 晃 経営企画部長

※は取締役兼務者

(2007年6月22日)

## 住友林業の社会的責任 (CSR)

当社グループは、300年を超える山林事業の歴史の中で「保続林業」を実践し、「持続可能 (サステナブル)」という企業哲学をDNAとして持ち続けています。

私たちは、CSRを「原点に立ち返ってサステナブルという企業哲学を見つめなおすこと」と位置づけ、社会に必要とされる企業として認められ続けることを目指しています。



住友林業の企業の社会的責任に関する活動の詳細は、「環境・社会報告書2007」をご覧ください。

### 環境ビジョン

当社グループでは、「環境共生」を経営の座標軸に置き、経済と環境を両立させる「環境経営中期方針」を2005年12月に策定し、①環境管理の徹底、②環境教育の強化・推進、③環境コミュニケーションの充実、④社会貢献活動の推進、を主要テーマとして取り組んでいます。

(詳細は環境・社会報告書2007をご覧ください。  
URL: <http://sfc.jp/information/kankyō/2007/>)

### 事業を通じた環境共生の実践

#### 「MyForest」にみる環境共生 (新築注文住宅事業)

2005年10月に発売した戸建住宅「MyForest」(マイフォレスト)は、断熱性能の高い次世代省エネルギー基準\*をクリアした仕様で、自然の恵みを遮光・遮熱・蓄熱・通風などに生かし、冷暖房に頼りすぎずに快適性を追求した設計(「涼温房」)を基本としています。そのため設計段階において、近隣の建物の影響を考慮した日照シミュレーションを実施しています。「涼温房」の導入により、居住時のCO<sub>2</sub>排出量は一般的な次世代省エネルギー基準の住宅に比べ約20%の削減が可能となりました。

\* 次世代省エネルギー基準: 1999年に国が住宅の断熱性能を高めることで、エネルギー消費量を少なくすることを目的に設定した基準。

#### 国産材の利用による環境共生

##### (新築注文住宅事業、木材・建材流通事業)

日本の総国土の約70%は森林によって形成されており、当社グループはその1,000分の1に当たる約4万haという豊富な木材資源を保有しています。しかし、現在日本で使用されている木材の約80%は輸入材です。国内の森林は、間伐や枝打ちなどがされず手入れが行き届かないまま放置され、CO<sub>2</sub>吸収や国土保全といった本来の公益機能を発揮できない森林が増えているのが実情です。

そこで国産材の利用による環境共生の一環として、新築注文住宅事業では、戸建住宅商品「MyForest」に国産材100%の高性能集成材(スーパー檜)などを使用することにより、主要構造材の国産材比率を51%まで高めましたが、さらに70%という高い目標に挑戦しています。また木材・建材流通事業では、当社の新乾燥技術を利用した高精度乾燥製材「MIZDAS」(ミズダス)の取扱量を前年度比67%増となる22,459m<sup>3</sup>に拡大させました。

### 環境マネジメント

1997年度に業界の先駆けとなって住宅部門のISO14001認証を取得し、2002年度には全社統合の認証を更新しました。さらにグループ会社の認証取得を推進し、2006年度はインドネシアのPT.AST IndonesiaがISO14001認証を取得するとともに、現在国内4社が統合認証に加わっています。また、2006年度から海外を含むすべての部門で「環境予算」を導入し、環境管理と日常業務の一体化に取り組んでいます。





涼温房：毎日を健康で快適に過ごすために、自然の力を上手に取り入れます。日本人が長い時間をかけてつくりあげてきた住まいの考え方を、現代のテクノロジーで表現しています。

## 環境リスクマネジメント

当社グループは、廃棄物処理、アスベスト、違法伐採、土壌汚染など事業活動における環境リスクを洗い出し、内容を把握した上で関連部署を含めた対策に取り組んでいます。その結果、2006年度も環境法規制に対する重大な違反はなく、環境事故も発生することはありませんでした。さらに環境リスクマネジメントを強化するために、今後の課題としているリスクには以下のようなものがあります。

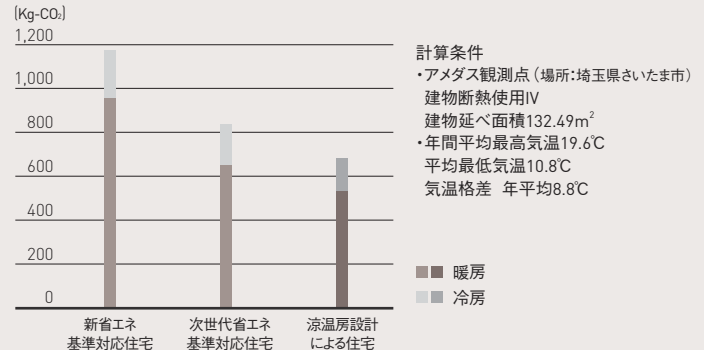
### 廃棄物不法投棄の防止

2006年度にグループ全社の産業廃棄物処理状況を調査し、委託契約書やマニフェストの運用に不備のあった事項について即刻、是正を行いました。一方では、産業廃棄物適正処理のための勉強会を全国で計24回開催、506人が参加して知識の向上を図りました。また、当社および関係各社で、産業廃棄物管理規程の制定と管理体制の整備を行い、各担当者の役割と責任を明確化しました。さらに、グループ全社で電子マニフェストへの切り替えを開始するとともに、廃棄物処理業者に対するコンプライアンスの徹底を図り優良な業者への集約を進めています。今後は、各部・各社で産業廃棄物処理管理状況への内部監査と処理場の調査を実施し、適正処理を強化していきます。

### 地球温暖化防止への対応

日本国内の家庭部門から排出されるCO<sub>2</sub>は全体の約13%を占め、年々増加しています。それゆえ、住宅を提供する企業として当社グループの果たすべき役割も大きいと認識しています。そこで当社グ

## エコ診断カルテ<sup>®</sup>による住宅のCO<sub>2</sub>排出量の比較



※ エコ診断カルテ：お客様の建物断熱仕様などの計算条件と、居住地域のアメダス気象データを基に、プランごとのCO<sub>2</sub>排出量や冷暖房費を算出する診断書。この診断書を基に環境配慮型設計の提案を行う。

ループは、事業活動により排出するCO<sub>2</sub>の削減のみならず、国産材利用の推進と森林の適正管理によりCO<sub>2</sub>の吸収に努めています。

また海外でも、ニュージーランドのNelson Pine Industries社において、原材料の木材チップを繊維状に加工する装置を改良することで、電気の使用量を10%削減し、この結果2005年度に比べCO<sub>2</sub>排出量を約5%削減しました。

しかし、グループ全体のCO<sub>2</sub>排出量は前年度比7.2%増加し、199,576t-CO<sub>2</sub>となっており、さらなるCO<sub>2</sub>削減策を推進していきます。

## ステークホルダーの皆様とともに

### 取引先とともに

当社グループでは、「グリーン調達ガイドライン」に沿って、環境負荷の低減に努める取引先から、環境負荷の小さい製品やサービスを優先して購入しています。また、「安全衛生管理要領」を定め、工務店と共同で建築現場における労働災害の撲滅に努めています。

### お客様とともに

当社グループは、「木」と「住まい」のスペシャリストとしてお客様から「木造注文住宅No.1」の実績に裏打ちされた高品質・高性能な住宅を提供し続けるため、筑波研究所での実証実験で検証等を通じて、常に既存住宅で発生する問題の把握や部材の改善を行なっています。また、お客様に安心して購入していただくため、住宅の性能については第三者の専門家が評価する住宅性能表示制度の利用を推進し、2006年度は95.9%の物件で設計性能表示を実施しました。



学研 まんがでよくわかるシリーズ  
「森と木のひみつ」



「きこりん」  
サステナブルを体現するシンボル  
キャラクターとして「木のスピリッ  
ト・きこりん」が2006年に誕生しま  
した。人と自然とが一体になって  
快適な未来を創っていくために、住  
友林業の真の姿をフレンドリーに  
伝えていきます。

### 社会とともに

良き企業市民として社会に開かれた企業であるために、学生の社会見学の受入れや、セミナーでの講演など、企業姿勢の社会への発信に努めています。

具体的には、1997年から富士山での「まなびの森」活動として、富士山の国有林における台風被害の自然林復元活動を行っています。一般のボランティアや社員、取引先など多くの方々の支援によって大規模な植林活動は既に完了し、現在は間伐などの育林活動を継続し、森林の再生に努めています。

また、2006年度は「学研まんがでよくわかるシリーズ『森と木のひみつ』」の書籍発刊に全面協力し、日本全国の小学校や公立図書館約26,000箇所へ寄贈しました。これにより、多くの日本の子供たちに現在の森林の現状を親しみやすく学べる環境教育の実施と環境問題を身近に考えてもらう機会を提供しています。さらに2007年1月には表参道ヒルズ(東京都)にて、国産材の活用を伝えるため「Sustainable Forest Gallery」を開催し、中学生や高校生といった普段直接関わるのが少ない世代との交流をもつことができました。

一方、海外においても、インドネシアの関係会社KTI社で、小中学生を中心に奨学金を授与するKTI教育財団を2000年に設立し、生活支援や災害被害に対する義捐金の寄付を行っています。

### 社員とともに

当社グループでは、社員一人一人を企業の財産「人財」と考え、多様な人々が活躍できる働きやすい職場の実現に取り組んでいます。特に当社グループは住生活を担う企業として、社員の家族を大切

に思い、家庭生活を充実できるワークライフバランスを積極的に推進しています。具体的な取組みとして、2006年度には育児・介護支援制度を改定し、育児・介護者に対し短日勤務(週休3日制)を新設しました。また、男性社員の育児参加を促進するため、育児休業の最初の5日間の給料100%支給や、育児のための勤務時間短縮制度等の対象者を小学校4学年末まで拡大するなど、制度の充実を図りました。

### 株主とともに

適切な情報開示を通じて経営の透明性を高め、株主、投資家の皆様とより良い信頼関係が構築できるよう、積極的な広報・IR活動を行っています。

当社は、3年連続で「DJSI World (Dow Jones Sustainability World Indexes)」銘柄に採用され、世界各国の企業2,500社の中から「経済」「環境」「社会」の3つの観点で上位10%以内に入るとの高評価を受けている他、「FTSE4 Good Global Index」においても、継続して採用され、当社の社会的責任における取組みが評価されています。

## 財務セクション

### 目次

---

- 42. 10年間の財務サマリー
- 44. 財政状態及び経営成績の分析 (含む事業におけるリスク)
  - 44. 事業環境の回顧
  - 44. 経営成績
  - 45. セグメント別業績
  - 45. 財政状態とキャッシュ・フロー
  - 46. 事業におけるリスク



# 10年間の財務サマリー

住友林業株式会社及び連結子会社  
3月31日終了年度

	百万円(別途単位記載のものを除く)		
	2007	2006	2005
当期業績:			
売上高	¥ 911,674	¥ 791,128	¥ 723,193
木材・建材事業 <sup>*1</sup>	520,103	412,182	320,255
住宅及び住宅関連事業 <sup>*1</sup>	407,780	393,868	418,313
その他事業	14,597	13,549	13,185
消去又は全社	(30,806)	(28,471)	(28,560)
売上総利益	141,117	127,853	125,582
販売費及び一般管理費	120,711	112,407	107,116
営業利益	20,405	15,446	18,466
木材・建材事業 <sup>*1</sup>	7,967	2,806	4,615
住宅及び住宅関連事業 <sup>*1</sup>	16,586	16,370	17,530
その他事業	903	841	738
消去又は全社	(5,051)	(4,571)	(4,418)
経常利益	21,259	16,800	18,692
当期純利益(損失)	11,954	10,842	8,014
財務状況:			
総資産	¥ 500,136	¥ 464,193	¥ 370,684
運転資本 <sup>*2</sup>	76,453	68,037	67,579
有利子負債	25,739	22,067	15,580
純資産 <sup>*3</sup>	188,855	175,206	152,500
キャッシュ・フロー:			
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 7,084	¥ 16,626	¥ 6,685
投資活動によるキャッシュ・フロー	(7,102)	(8,998)	(12,895)
財務活動によるキャッシュ・フロー	665	(14,039)	(7,087)
現金及び現金同等物の期末残高	50,311	49,628	55,928
資本的支出 <sup>*4</sup> :			
有形固定資産	¥ 6,724	¥ 8,132	¥ 7,016
ソフトウェア	1,581	1,857	1,673
その他	721	454	549
合計	9,026	10,443	9,237
減価償却費	6,476	6,403	6,452
一株当たり情報:			
		円	
当期純利益(損失)	¥ 67.4	¥ 61.3	¥ 45.3
純資産	1,059.2	996.0	866.5
配当金	15.00	13.00	13.00
レシオ:			
		%	
売上総利益率	15.5	16.2	17.4
営業利益率	2.2	2.0	2.6
経常利益率	2.3	2.1	2.6
総資産経常利益率(ROA) <sup>*5</sup>	4.4	4.0	5.0
自己資本当期純利益率(ROE) <sup>*5</sup>	6.6	6.6	5.4
自己資本比率	37.5	37.7	41.1
有利子負債比率 <sup>*6</sup>	12.1	11.2	9.3
流動比率	129.3	129.3	137.4
インタレスト・カバレッジ(倍)	11.2	10.8	18.6

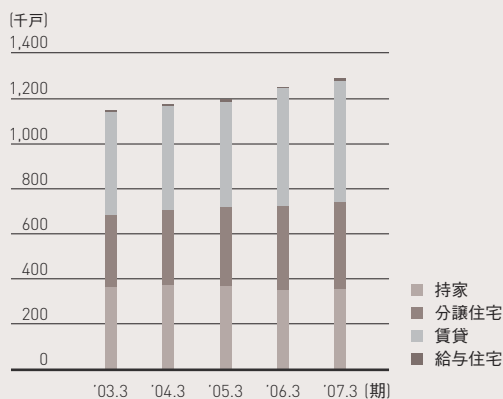
- ※ 1. 2001年3月期より、住宅資材取引に係るセグメントを、「木材・建材事業」から「住宅及び住宅関連事業」に変更しています。  
 2. 運転資本=流動資産-流動負債  
 3. 2006年の会社法施行に伴い、これまでの株主資本に少数株主持分と繰延ヘッジ損益を加え、2007年3月期は新たに純資産として数字を開示しています。  
 4. 資本的支出の開示については、2000年3月期から行っています。  
 5. ROA及びROEの貸借対照表科目は、期初期末平均を用いています。  
 6. 有利子負債比率=有利子負債÷(有利子負債+自己資本)

## 百万円(別途単位記載のものを除く)

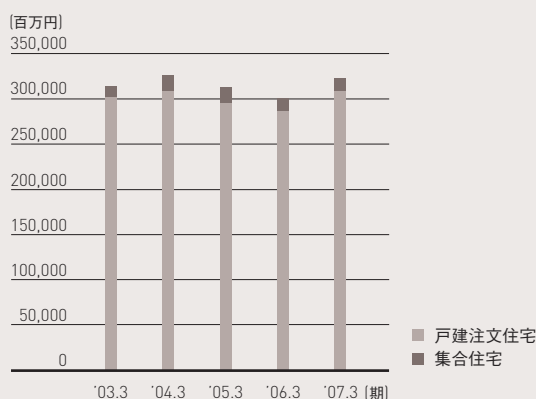
2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
¥ 673,779	¥ 645,100	¥ 644,730	¥ 682,375	¥ 699,594	¥ 620,615	¥ 713,728
293,220	283,517	270,856	279,811	340,988	294,411	333,941
393,616	370,421	381,978	405,150	370,692	335,782	380,781
12,350	17,882	18,050	16,978	15,481	13,900	10,818
(25,408)	(26,721)	(26,154)	(19,565)	(27,568)	(23,480)	(11,812)
120,778	109,631	109,437	118,064	112,269	99,692	107,877
103,201	100,858	106,397	102,065	98,720	93,481	102,072
17,577	8,772	3,040	15,999	13,549	6,210	5,805
3,813	2,238	1,882	5,128	14,770	11,341	6,870
17,150	9,920	4,961	16,631	5,141	942	1,832
644	415	579	519	569	1,315	985
(4,030)	(3,802)	(4,384)	(6,279)	(6,933)	(7,388)	(3,882)
17,074	9,721	3,731	16,908	12,541	6,305	6,694
9,870	(15,439)	465	6,994	5,708	134	2,145
¥ 369,755	¥ 357,322	¥ 365,531	¥ 371,102	¥ 360,935	¥ 346,293	¥ 341,325
66,377	60,260	60,477	61,319	68,892	71,746	62,992
19,929	16,497	18,124	24,517	35,720	40,059	47,188
146,269	129,727	147,440	150,979	144,914	139,301	140,357
¥ 25,962	¥ 19,734	¥ 17,332	¥ 3,468	¥ (3,281)	¥ 26,715	¥ 9,561
(7,646)	2,026	(16,439)	(1,960)	(3,330)	2,068	(6,200)
(735)	(8,171)	(9,716)	(13,873)	(5,351)	(8,257)	(9,100)
69,312	52,029	38,873	47,476	59,916	71,971	51,302
¥ 4,040	¥ 2,761	¥ 7,705	¥ 4,448	¥ 4,373	¥ —	¥ —
1,468	2,077	2,194	1,889	1,264	—	—
883	283	225	252	303	—	—
6,392	5,123	10,124	6,590	5,941	4,556	13,172
6,447	5,985	5,289	4,551	4,756	5,060	5,057
円						
¥ 55.8	¥ (87.5)	¥ 2.6	¥ 39.6	¥ 32.4	¥ 0.8	¥ 12.2
830.5	736.4	835.1	854.9	821.6	789.8	795.8
13.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
%						
17.9	17.0	17.0	17.3	16.0	16.1	15.1
2.6	1.4	0.5	2.3	1.9	1.0	0.8
2.5	1.5	0.6	2.5	1.8	1.0	0.9
4.7	2.7	1.0	4.6	3.5	1.8	1.7
7.2	(11.1)	0.3	4.7	4.0	0.1	1.5
39.6	36.3	40.3	40.7	40.1	40.2	41.1
12.0	11.3	10.9	14.0	19.8	22.3	25.2
135.7	132.6	131.8	131.1	137.7	141.6	137.4
21.9	18.3	7.8	22.6	18.6	5.8	4.3

## 財政状態及び経営成績の分析（含む事業におけるリスク）

### 新設住宅着工戸数



### 受注高



## 事業環境の回顧

2007年3月期の日本経済は、拡大する欧米経済とアジア経済を背景に、輸出や国内の生産活動が堅調に推移し、企業収益が改善したことから、設備投資の増加、雇用情勢の改善が見られるなど、全般的に回復基調が続きました。しかしながら、家計部門では、雇用者所得の伸びが鈍化していることに伴い、個人消費は総じて横ばいとなるなど、景気の先行き不透明感を払拭できない状況が続きました。

住宅業界においては、住宅ローン金利の先高感や大都市圏における地価の上昇等を背景に、一次取得者層の旺盛な購買意欲に支えられて、新設住宅着工戸数は128万戸（前期比2.9%増）となりました。また、持家の着工戸数は35万戸（同0.9%増）と3年ぶりに前期実績を上回りました。

木材・建材業界においては、世界的な木材需要の拡大で国際市場の需給が逼迫するとともに、国内の新設住宅着工戸数の増加に伴う需要拡大により商品価格が上昇するなど、市場は活況を呈しました。

## 経営成績

### 1. 受注高・売上高

売上高は、9,116億74百万円（前期比15.2%増）となりました。木材・建材事業においては、前期に期中から新規連結した業績数値が期初よりフルに反映したことや商品価格の上昇と取引量拡大により前期比26.2%（セグメント間取引を含む、以下同様）の増収となりました。住宅及び住宅関連事業においては、木の魅力を訴求した高付加価値住宅の販売により前期比3.5%の増収となりました。一方、戸建注文住宅の受注状況は、商品の拡充ときめ細かな営業

体制の構築により、金額では3,080億19百万円（前期比7.5%増）、棟数では9,751棟（同5.4%増）となりました。

### 2. 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費の総額は、1,207億11百万円（前期比7.4%増）となりました。前期に期中から新規連結した会社の費用や退職給付会計に関する費用が増加したことに加え、事業拡大を目的とした人員拡充や販売促進強化などを行なったことによるものです。

### 3. 営業利益

以上の結果、営業利益は204億5百万円（前期比32.1%増）となりました。木材・建材事業における増収と住宅及び住宅関連事業における収益性改善によるものです。

### 4. その他の収益及び費用

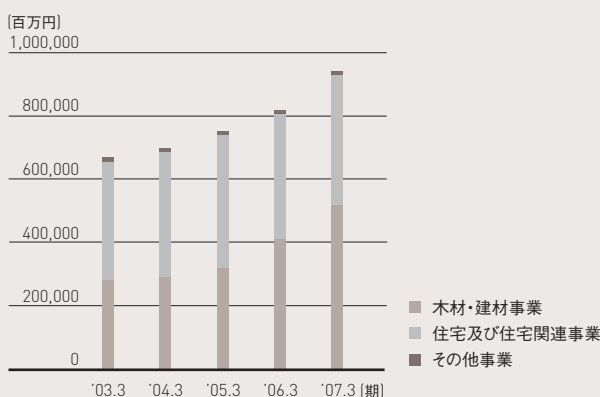
その他の収益からその他の費用を差し引いた純額は2億84百万円（前期比51.8%減）となりました。これは受取利息及び配当金が前期比5億18百万円増となりましたが、前期に特別利益として計上した保険収入4億19百万円は今期発生しなかったほか、事業整理損失引当金繰入額6億63百万円や事業所移転費用3億52百万円などを計上したことが主な要因です。

### 5. 当期純利益

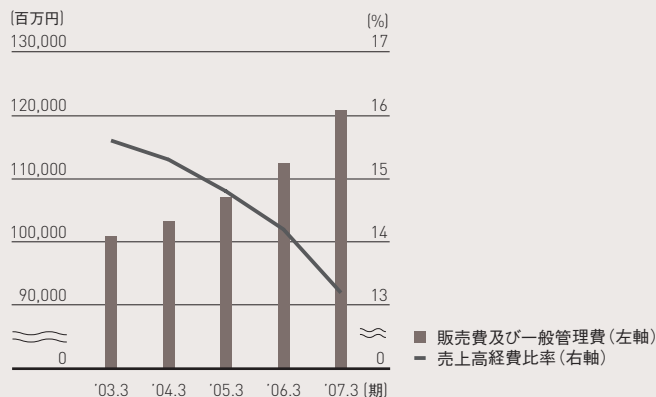
法人税等については、事業撤退した子会社清算に伴い前期は減少しましたが、当期は通常水準の税金負担に戻ったことから、前期より36億2百万円増加し85億61百万円（前期比72.6%増）となりました。以上の結果、当期純利益は、119億54百万円（前期比10.3%増）となりました。また、一株当たり当期純利益は、前期比6円



### 売上高



### 販売費及び一般管理費と売上高経費比率



※ 売上高経費比率＝販売費及び一般管理費÷売上高

増の67円43銭となりました。しかし、自己資本当期純利益率(ROE)は、前期比変わらずの6.6%にとどまりました。

### セグメント別業績 (セグメント間取引を含む)

#### 1. 木材・建材事業

木材・建材事業の売上高は、前期比26.2%増の5,201億3百万円、営業利益は同183.9%増の79億67百万円となりました。大幅な増収増益の主な要因としては、安宅建材株式会社との合併により収益基盤が拡大したことに加え、世界的な需要増加を背景に木材や木質ボードを中心に販売価格の上昇や販売数量が増加するとともに、建材製造会社においても販売価格の上昇と生産性の向上が同時に寄与したことが挙げられます。

#### 2. 住宅及び住宅関連事業

住宅及び住宅関連事業の売上高は、前期比3.5%増の4,077億80百万円、営業利益は同1.3%増の165億86百万円となりました。これは、きめ細かい営業体制の構築による競争力強化と断熱性能の向上や設計力を活かした高付加価値住宅の販売を推進したことによります。

### 財政状態とキャッシュ・フロー

#### 1. 財政状態

2007年3月期末の総資産は、前期末比359億43百万円増の5,001億36百万円となりました。流動資産は売上増加に伴う営業債権や棚卸資産の増加により、同366億41百万円増の3,370億72百万円となりました。また、有形固定資産は前期末比1億18百万円増の740億50百万円となり、無形固定資産は同7億94百万円減の63億13百万円、投資その他の資産は同21百万円減の827億円となりました。

一方、負債合計は、前期末比254億19百万円増の3,112億81百万円となりました。そのうち流動負債は、主に売上増加に伴う営業債務の増加や工事中物件の増加に伴う工事未払金の増加により同282億25百万円増の2,606億19百万円、固定負債は同28億6百万円減の506億62百万円となりました。なお、有利子負債残高は、前期末比36億72百万円増の257億39百万円となりました。

純資産合計は、利益剰余金が前期末比96億円増加したことなどにより、前期末比105億24百万円増\*の1,888億55百万円となりました。

※ 前期純資産は、当期純資産の基準に合わせ少数株主持分を株主資本に加えて計算しています。

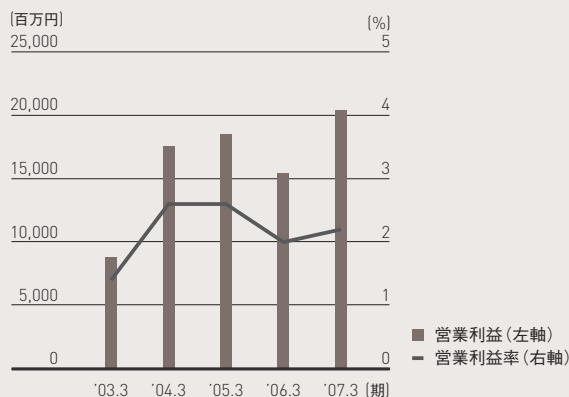
### 事業セグメント別業績

(単位:百万円)

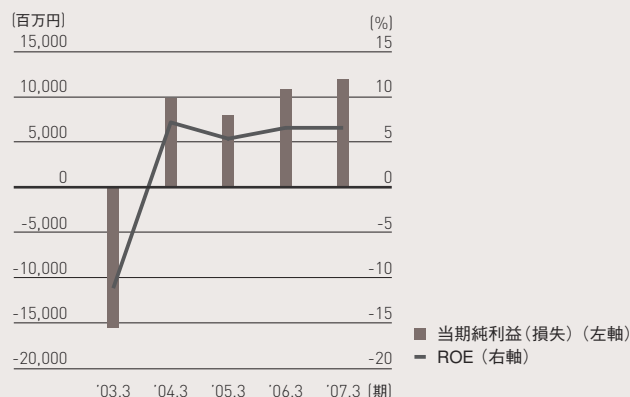
	木材・建材事業		住宅及び住宅関連事業		その他事業	
	07.3期	06.3期	07.3期	06.3期	07.3期	06.3期
売上高	520,103	412,182	407,780	393,868	14,597	13,549
営業利益	7,967	2,806	16,586	16,370	903	841
営業利益率	1.5%	0.7%	4.1%	4.2%	6.2%	6.2%

※ 記載の売上高は、セグメント間の取引による売上高を含んでいます。また、営業利益については、セグメント間の取引及び配賦不能な本社経費を控除する前の「内部利益を含んだ営業利益」を示しています。

### 営業利益と営業利益率



### 当期純利益 (損失) とROE



## 2. キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、木材・建材事業による売上高増加に伴い、受取手形及び売掛金の売上債権や棚卸資産が増加したことにより、前期比95億42百万円減の70億84百万円の収入となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、海外子会社工場での設備投資や国内子会社の工場移転等の支出により、前期比18億96百万円減の71億2百万円の支出となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、有利子負債の返済及び、配当金の支払等の一方、親会社及び子会社における資金調達により、前連結会計年度の140億39百万円の支出から転じ、6億65百万円の収入となりました。以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比6億83百万円増の503億11百万円となりました。

## 事業におけるリスク

当社グループの事業におけるリスクおよび投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項には、以下のようなものがあります。

また、本記載は、将来発生しうるすべてのリスク等を網羅したものではなく、これらに限定されるものではありません。

### 1. 住宅市場の動向

当社グループの業績は、とりわけ住宅市場の動向に大きく依存しています。そのため、以下のような状況の変化により、住宅受注が大幅に減少する事態となった場合、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

#### ① 金利変動

金利変動とりわけ長期金利の上昇は、ローンでの支払いが多い戸

建住宅顧客や、土地活用のために集合住宅等の建築物を建てる顧客にとって、支払総額の増加をもたらすため需要を減退させる可能性があります。但し、金利の先高観は、金利上昇に伴うローンによる支払い総額の上昇を回避するための駆け込み需要を喚起し、一時的な住宅需要を増加させる可能性があります。

#### ② 地価の変動

地価の大幅な上昇は、土地を所有していない顧客層の住宅購買意欲を冷え込ませる可能性があります。一方、地価の大幅な下落は土地を所有している層に対して資産デフレをもたらし、建替え需要を減退させる可能性があります。そのため、地価の大幅な上昇や下落は、ともに当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

#### ③ 税制の変更

将来、消費税の税率が引き上げられ、そのまま住宅の購入にも適用される場合は、同様に住宅需要の大幅な減退を招き、当社グループの業績に悪影響を与えるものと考えられます。

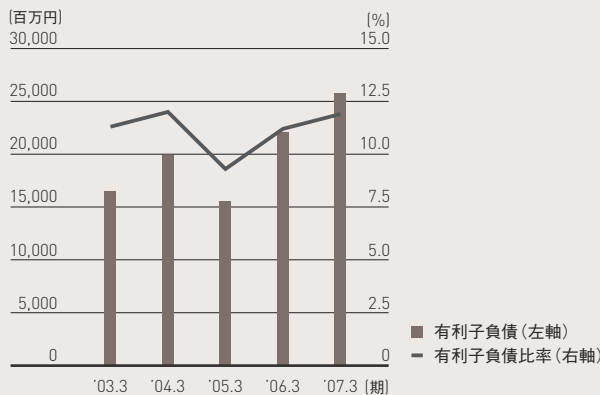
## 2. 法的規制の変更

住宅事業を取り巻く法規制には、建築基準法、建設業法、宅建業法、都市計画法、国土利用計画法、住宅品質確保促進法、廃掃法（廃棄物の処理及び清掃に関する法律）等に加え、個人情報保護法など様々な規制があります。当社グループはこれら法規制の順守に努めておりますが、関係する法規制の改廃や新たな法規制の設定が行われた場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

## 3. 木材・建材及びその他原材料市況

木材・建材価格の低下は、木材・建材流通事業において売上高の減少をもたらします。一方、木材・建材価格の上昇は、その他の住

### 有利子負債と有利子負債比率



宅資材価格と同様、住宅部門において資材の仕入価格の上昇を招くため、木材・建材価格の急激な変動は、当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。また、原油等、木材・建材以外の直接・間接的な原材料市況の変動も、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

#### 4. 為替レートの変動

当社グループの事業は外貨による輸出・輸入取引があり、これらの外貨建ての取引については為替の変動により円換算後の価値に影響を与えます。これらの取引に対し為替予約によるヘッジを行い、為替変動リスクを最小限にとどめる努力をしておりますが、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

#### 5. 品質保証

当社グループは、取扱商品および住宅等の品質管理には万全を期しておりますが、予期せぬ事情により重大な品質問題等が発生した場合には、業績に影響を及ぼす可能性があります。

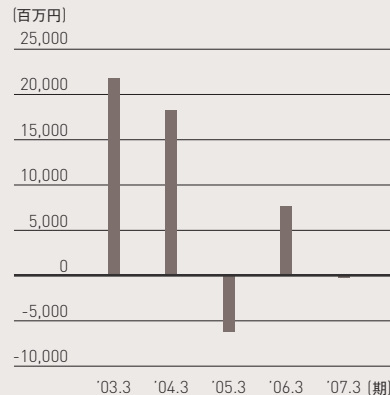
#### 6. 海外での事業活動

当社グループは、海外で事業活動を展開している他、海外商品の取扱等、海外の取引先と多くの取引を行っております。従って、日本のみならず関係各国の法律や規制、経済・社会情勢および消費者動向等の変動が、業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 7. 退職給付債務

国内株式市場の大幅な変動等、当社グループの年金資産の運用環境が大幅に悪化した場合や数理計算上の前提条件を変更する必要性が生じた場合、追加的な年金資産の積み増しを要する、ある

### フリー・キャッシュ・フロー



いは年金に関する費用が増加する、等の可能性があり、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

#### 8. 自然災害

大規模な地震、風水害等の自然災害が発生した場合には、保有設備の復旧活動、住宅の引渡済物件に対する安全確認、及び建設請負物件等の完工引渡の遅延等により多額の費用が発生し、業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 9. 情報セキュリティ

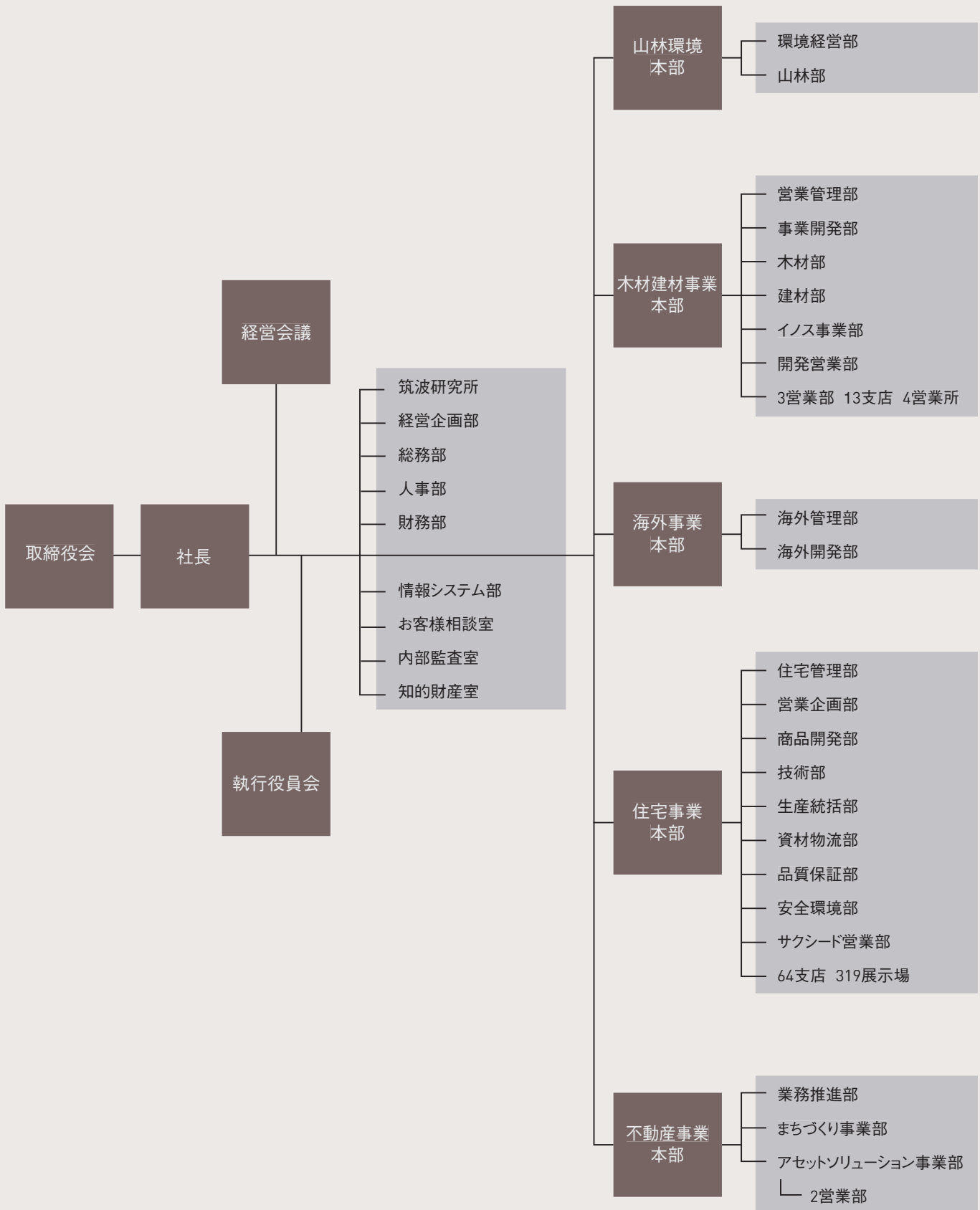
当社グループは、お客様に関する膨大な情報を保有しており、情報管理に関する規程及び体制の整備や、役職員等に対する教育の徹底等により、お客様に関する情報の管理には万全を期しております。しかしながら、悪意のある第三者によるコンピュータへの侵入や盗難、役職員等及び委託先の人為的ミス、事故等によりお客様に関する情報が外部に漏洩した場合、お客様からの損害賠償請求やお客様及びマーケット等からの信頼失墜等により、業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 10. 環境関連

当社グループは「環境保全」を経営理念の4つの行動指針の中に掲げ、経営の最重要事項の一つとして取り組んでおります。しかし、国内および海外における環境に関する法的規制等の変化や災害等による重大な環境問題等が発生した場合には、罰金、補償金、および問題解決のための対策コスト等が必要となり、業績に影響を及ぼす可能性があります。



# 組織図



[2007年4月1日現在]

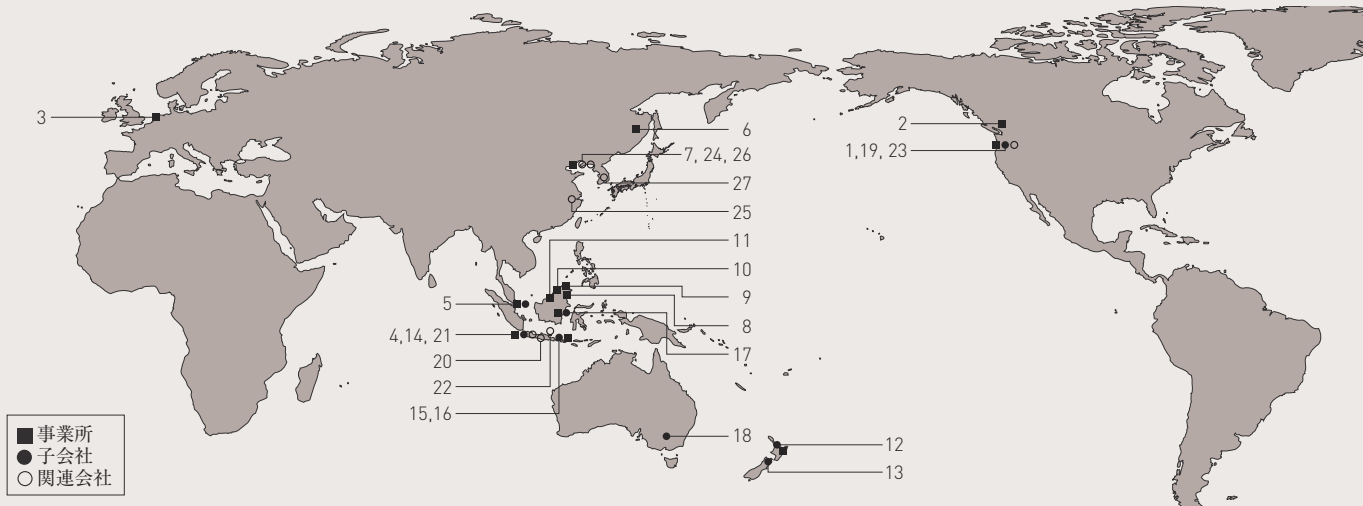
## 海外ネットワーク

## 海外事業所及び子会社

1. シアトル出張所/シアトル住友林業  
11235 SE 6th Street, Suite 120,  
Bellevue, Washington 98004, U.S.A.  
Tel: 1-425-454-2355  
Fax: 1-425-454-1106  
E-mail: sfs@sumiforsea.com
2. バンクーバー駐在  
460, 1140 West Pender Street,  
Vancouver, British Columbia,  
Canada, V6E 4G1  
Tel: 1-604-681-8184  
Fax: 1-604-681-6568  
E-mail: sfc1@sfcvcr.com
3. アムステルダム駐在  
Rivierstaete Building, 3rd Floor  
No. 22, Amsteldijk 166 1079LH,  
Amsterdam, The Netherlands  
Tel: 31-20-646-4140  
Fax: 31-20-646-5372  
E-mail: sfc3@smtforums.nl
4. ジャカルタ出張所  
Summitmas II, 8th Floor, Jl. Jend.  
Sudirman Kav. 61-62, Jakarta 12190,  
Indonesia  
Tel: 62-21-5200268  
Fax: 62-21-5202069  
E-mail: sfcjkt@cbn.net.id
5. シンガポール出張所/  
シンガポール住友林業  
6 Raffles Quay #14-04/05,  
John Hancock Tower,  
Singapore 048580  
Tel: 65-6435-0150  
Fax: 65-6435-0151  
E-mail: adm@sfspsore.com.sg
6. ハバロフスク駐在  
Room 1007, Hotel Intourist, 2,  
Amurskiy Blud, Khabarovsk,  
68000, Russia  
Tel: 7-4212-41-33-60  
Fax: 7-4212-41-33-62  
E-mail: sfc@sovintel.ru
7. 大連駐在/大連住友林業  
Senmao Building, 11th Floor,  
147 Zhongshan Road,  
Xigang District, Dalian, 116011, PRC  
Tel: 86-411-8367-8060/8062  
Fax: 86-411-8367-8061  
E-mail: dalian@sfc-cn.com
8. タワウ駐在  
TB3473, 6th Floor, Wisma Indotani,  
Jalan Masjid, Tawau, Sabah, Malaysia  
Tel: 60-89-772979  
Fax: 60-89-761060
9. コタキナバル駐在  
Suite 1, 8th Floor,  
Wisma Perindustrian, Jalan Istiadat,  
Likas, 88400 Kota Kinabalu,  
Sabah, Malaysia  
Tel: 60-88-242031  
Fax: 60-88-268031  
E-mail: sfcetwu@tm.net.my
10. ミリ駐在  
P. O. Box. 493, 98007, Lot 231  
No.15, Hokkien Road, Miri,  
Sarawak, Malaysia  
Tel: 60-85-413459  
Fax: 60-85-413598  
E-mail: sfcmiri@tm.net.my
11. シブ出張所  
P. O. Box. 1563, 96008, No. 11,  
2nd Floor, Lane 1, Jalan Rakyat,  
Sibu, Sarawak, Malaysia  
Tel: 60-84-312777  
Fax: 60-84-317635
12. オークランド駐在所/  
ニュージーランド住友林業  
P. O. Box. 91219, Auckland Mail  
Centre, Level 11,  
Rifleman Tower 120 Albert Street,  
Auckland, New Zealand  
Tel: 64-9-309-0012  
Fax: 64-9-309-0014  
E-mail: sfnz@xtra.co.nz/  
ネルソン パイン インダストリーズ (ニュージーランド)
13. Nelson Pine Industries Ltd.  
P. O. Box. 3049, Lower Queen  
Street, Richmond,  
Nelson, New Zealand  
Tel: 64-3543-8800  
Fax: 64-3543-8890  
E-mail: sfc@nelsonpine.co.nz
- クタイ ティンバー インドネシア (インドネシア)
14. PT. Kutai Timber Indonesia  
P. O. Box. 6913/JKSST,  
Summitmas II, 8th Floor,  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 61-62,  
Jakarta 12190, Indonesia  
Tel: 62-21-2521260  
Fax: 62-21-5200313  
E-mail: ktijkt@cbn.net.id
15. Probolinggo Factory  
P. O. Box. 101 Probolinggo,  
Jl. Tanjung Tembaga Baru,  
Pelabuhan, Probolinggo, Jawa  
Timur, Indonesia  
Tel: 62-335-42-2412  
Fax: 62-335-42-1669  
E-mail: pr@kti.co.id
16. Surabaya Branch  
P. O. Box. 306, Surabaya, Jl. Kusuma  
Bangsa No. 19, Surabaya 60272,  
Jawa Timur, Indonesia  
Tel: 62-31-5343835  
Fax: 62-31-5343838  
E-mail: ktisby@kti.co.id
17. Samarinda Branch  
Jl. Manggis Mo. 48/40  
Samarinda 75123,  
Kalimantan Timur, Indonesia  
Tel: 62-541-741966/737926/748116  
Fax: 62-541-741967
- アルパイン エムディエフ インダストリーズ (オーストラリア)
18. Alpine MDF Industries Pty Ltd.  
Lot-1 Crosher Lane, Wangaratta  
VIC 3677, Australia  
Tel: 61-3-5721-3522  
Fax: 61-3-5721-3588  
Email: enquiries@alpinemdf.com.au
- パシフィック ウッド プロダクツ (アメリカ)
19. Pacific Wood Products LLC.  
16310 NE 85th Street, Suite 100,  
Redmond, Washington 98052, U.S.A.  
Tel: 1-425-885-1777  
Fax: 1-425-885-0057  
E-mail: sfs@sumiforsea.com

## 関連会社

- リンバパーティクル インドネシア (インドネシア)
20. PT. Rimba Partikel Indonesia  
P. O. Box. 127 KENDAL  
Desa. Mororejo, Kaliwungu, Kendal,  
Jawa Tengah, Indonesia  
Tel: 62-24-8662990  
Fax: 62-24-8662988/8662993  
E-mail: rpsirg@indosat.net.id
21. Jakarta Office  
Gedung Idola Tunggal Slipi,  
Jl. Letjen S.Panman Kav.67,  
Jakarta 11410, Indonesia  
Tel: 62-21-5321637  
Fax: 62-21-5301313  
E-mail: rimbajkt@cbn.net.id
- アスト インドネシア (インドネシア)
22. PT. AST Indonesia  
KITW Technopark Blok A-01,  
Jl. Raya Semarang-Kendal Km.12,  
Semarang, Indonesia  
Tel: 62-24-8664800  
Fax: 62-24-8664801  
E-mail: asti@ast.co.id
- ベネット エスエフエス (アメリカ)
23. Bennett-SFS LLC.  
c/o Sumitomo Forestry Seattle, Inc.  
11235 SE 6th Street, Suite 120,  
Bellevue, Washington 98004, U.S.A.  
Tel: 1-425-454-2355  
Fax: 1-425-454-1106  
E-mail: sfs@sumiforsea.com
- パラゴン ウッド プロダクツ (中国)
24. 派爾剛聯合木製品(大連)有限公司  
Paragon Wood Product (Dalian) Co., Ltd.  
Rm 417, International Trade Center,  
#3 Haitian Road, Free Trade Zone,  
Dalian, 116600, PRC  
Tel: 86-411-87332208/87332218  
Fax: 86-411-87332318  
E-mail: paragonkenji@aol.com
- パラゴン ウッド プロダクツ (中国)
25. 派爾剛木製品(上海)有限公司  
Paragon Wood Product (Shanghai) Co., Ltd.  
D 902, 9th Floor, Pufa Plaza Building D,  
1759 North Zhongshan Shanghai,  
200061, PRC  
Tel: 86-21-61405828  
Fax: 86-21-61405826  
E-mail: paragonkenji@aol.com
- ダレンスリムリン インフォメーション テクノロジー サービス (中国)
26. 大連住友林業 情報技術サービス有限公司  
Dalian Sumirin Information Technology  
Service Co., Ltd.  
Senmao Building 16th Floor,  
147 Zhongshan Road, Xigang District,  
Dalian, 116011, PRC  
Tel: 86-411-8365-8755/8757  
Fax: 86-411-8365-8756  
E-mail: sfdln@sfits-cn.com
- ドンファ エスエフエス ハウジング (韓国)
27. Dongwha SFC Housing Co., Ltd.  
Dongwha Bldg. 192-4, Nonhyeon-Dong,  
Gangnam-Gu, Seoul, 135-010, Korea  
Tel: 86-2-3218-8970  
Fax: 82-2-3445-2891

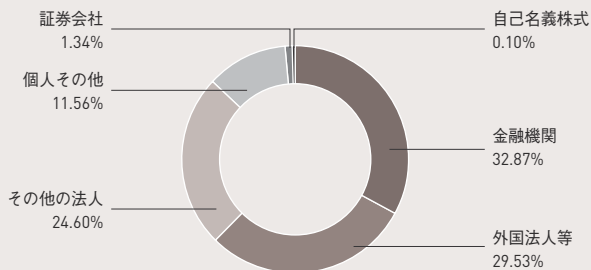


[2007年9月現在]

# 投資家情報

**上場証券取引所:** 東京・大阪  
**会社が発行する株式の総数:** 400,000,000 株  
**発行済株式総数:** 177,410,239 株  
**株主総数:** 11,012名  
**定時株主総会:** 6月

## 株式分布状況:



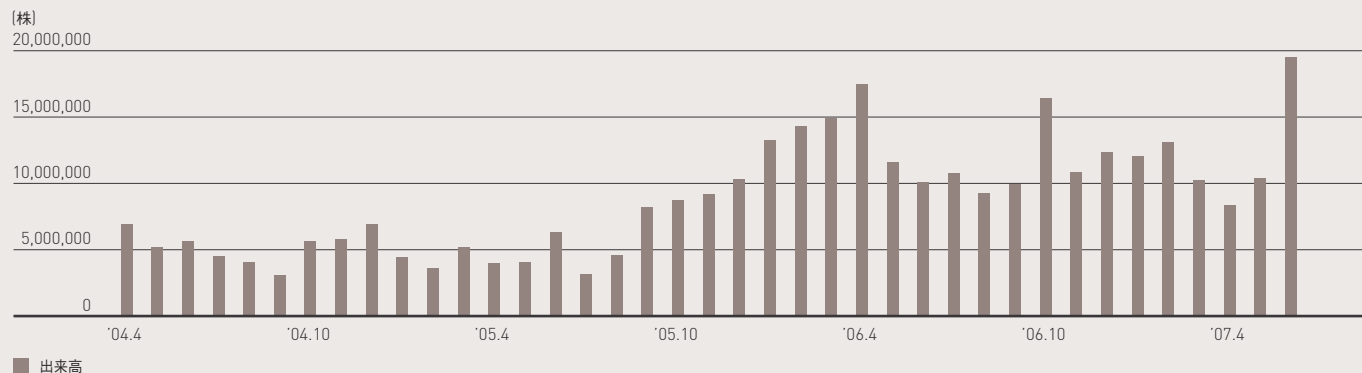
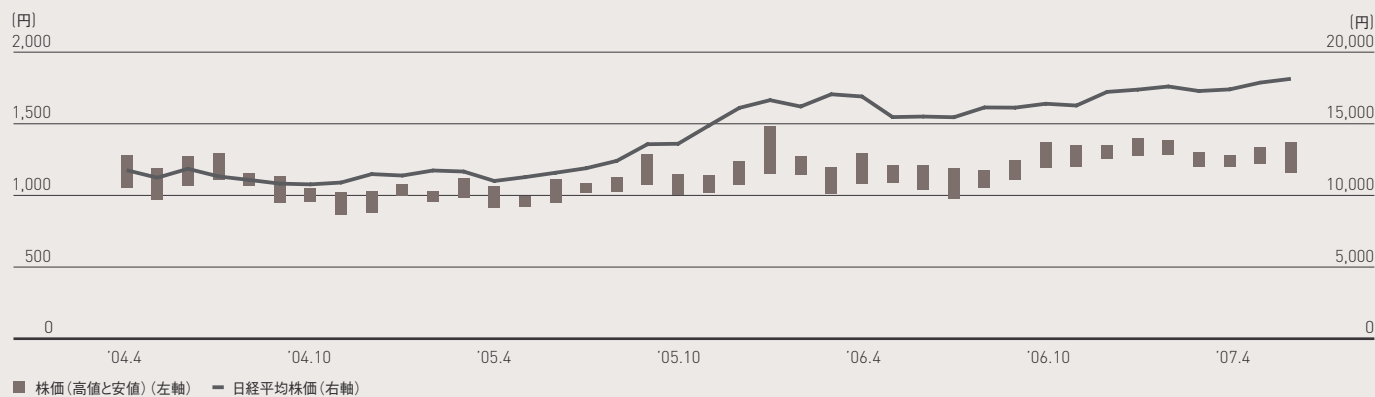
(2007年3月31日現在)

## 大株主の状況:

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
住友金属鉱山株式会社	10,110	5.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,472	4.78
株式会社伊予銀行	5,850	3.30
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,401	3.04
住友商事株式会社	4,383	2.47
住友生命保険相互会社	4,227	2.38
株式会社百十四銀行	4,198	2.37
株式会社三井住友銀行	4,136	2.33
住友信託銀行株式会社	3,408	1.92
住友林業グループ社員持株会	3,044	1.72

(2007年3月31日現在)

## 株価・出来高の推移: (大阪証券取引所)





# 会社概要

企業名:	住友林業株式会社
創業:	1691年
設立:	1948年
資本金:	27,672 百万円
本社:	〒100-8270 東京都千代田区丸の内一丁目8番1号 (丸の内トラストタワーN館) Tel: 03-6730-3500 Fax: 03-6730-3504
子会社:	45社 (内海外 13社)
関連会社:	7社 (内海外 6社)
従業員数(連結):	12,259名
ホームページURL:	<a href="http://sfc.jp/">http://sfc.jp/</a>
会計監査人:	新日本監査法人
株主名簿管理人:	住友信託銀行株式会社
同事務所取扱場所:	〒100-8233 東京都千代田区丸の内一丁目4番4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
(電話お問合せ先):	住所変更等用紙のご請求 0120-175-417 その他ご照会 0120-176-417
同取次所:	住友信託銀行株式会社本店及び全国各支店

(2007年3月31日現在)

**お問合せ先:**

住友林業株式会社  
経営企画部  
Tel: 03-6730-3506

Fax: 03-6730-3507

森のちからを、未来のちからに。



〒100-8270 東京都千代田区丸の内一丁目8番1号  
丸の内トラストタワーN館  
TEL.03-6730-3500 FAX.03-6730-3504  
<http://sfc.jp/>

このアニュアルレポートは、100%再生紙を使用しています。