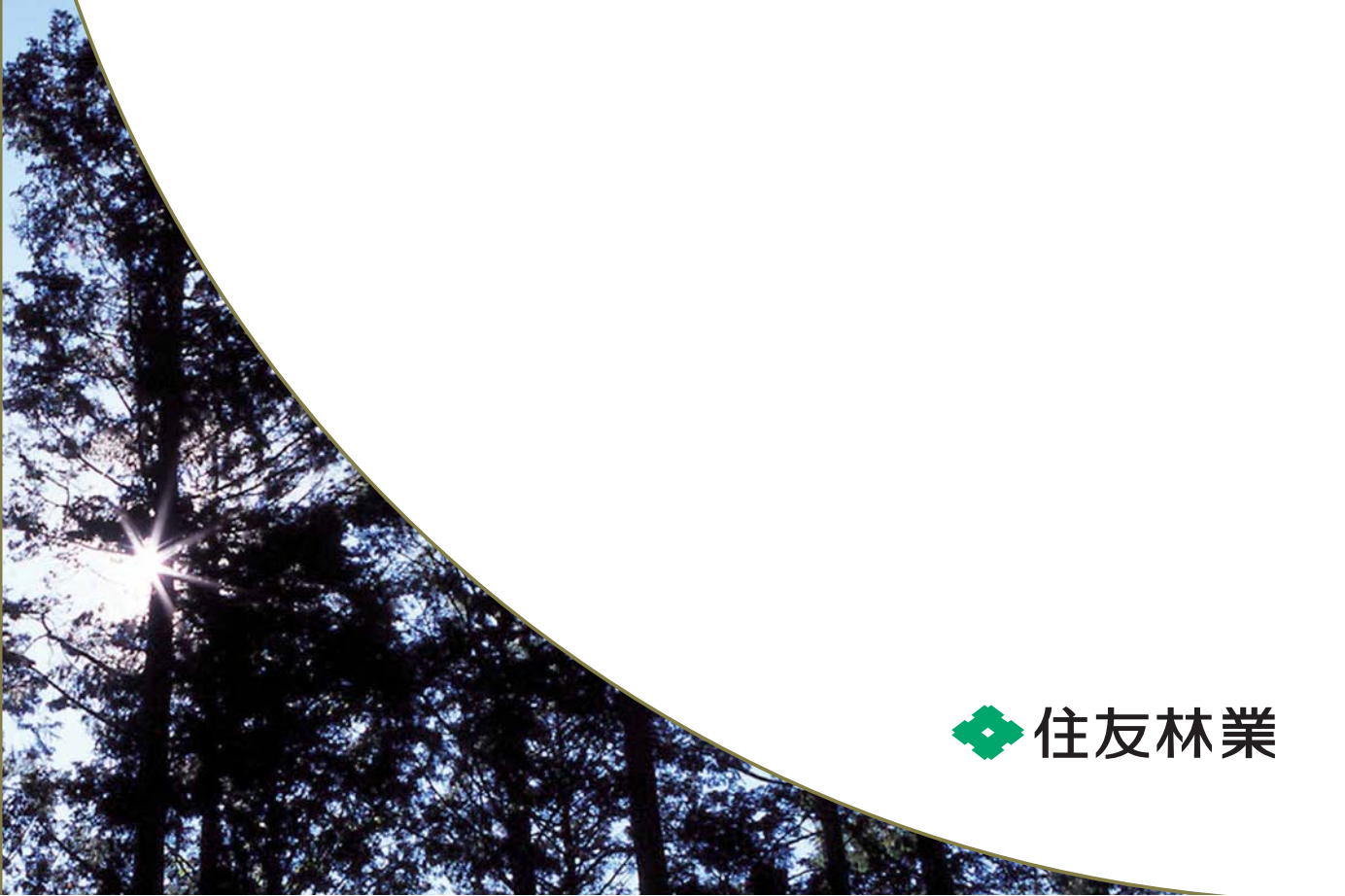


アニュアルレポート 2008

(2008年3月期)

Annual Report 2008



木を暮らしに活かす「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)時に山林管理に携わったことを起源として以来

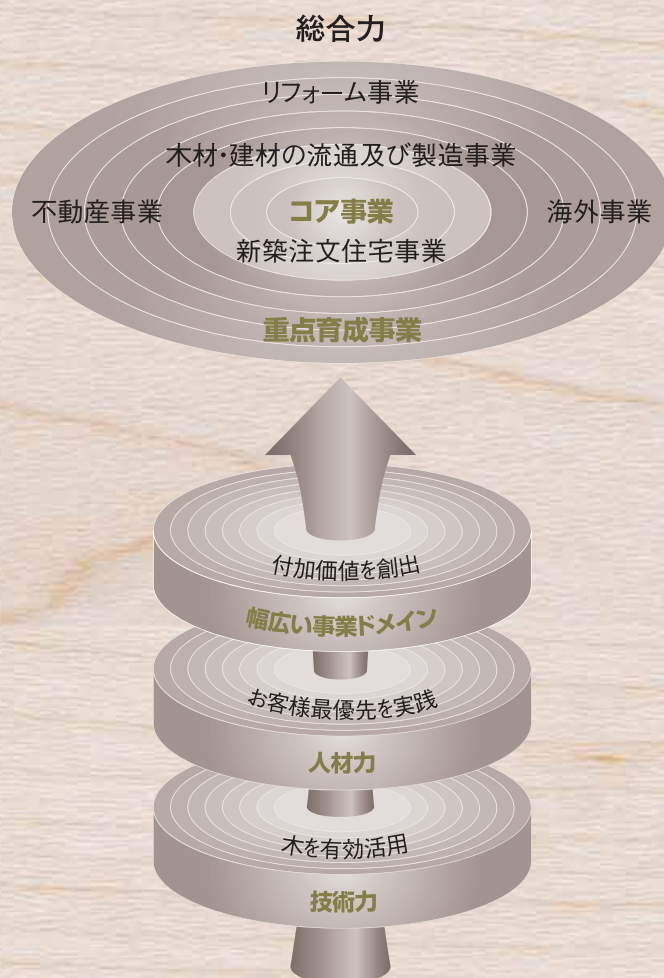
「山」や「木」とともに歩んできました。

自然素材である「木」を活かし、豊かな社会の実現に向けて事業領域を拡大してきました。

現在では、山林事業を礎に木材・建材の流通・製造、

木造注文住宅の設計・施工、リフォーム、不動産流通・管理、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。



CONTENTS

「木」のプロフェッショナルとして	1	その他事業	26
財務ハイライト	6	特集：新たな成長基盤の構築を目指して	27
市場環境データ	8	企業の社会的責任	31
ビジョン：長期経営計画	10	財務セクション	39
全ステークホルダーの皆様へ	12	組織図	46
At a Glance	16	海外ネットワーク	47
木材・建材事業	18	投資家情報	48
住宅及び住宅関連事業	22	会社概要	49

見通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、見通し等のうち、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通しです。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通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、顧客嗜好の変化等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。



「木」のプロフェッショナルとして

私たちは、山林事業を礎として歩んだ300余年という歴史の中で、

木を暮らしに活かす知恵と技術を培ってきました。

今では社有林を含む国産材に加え、

世界各地から、木材・建材を調達する事を可能とするネットワークを構築しています。

そして、「木」が持つ様々なポテンシャルを最大限に引き出すことによって、

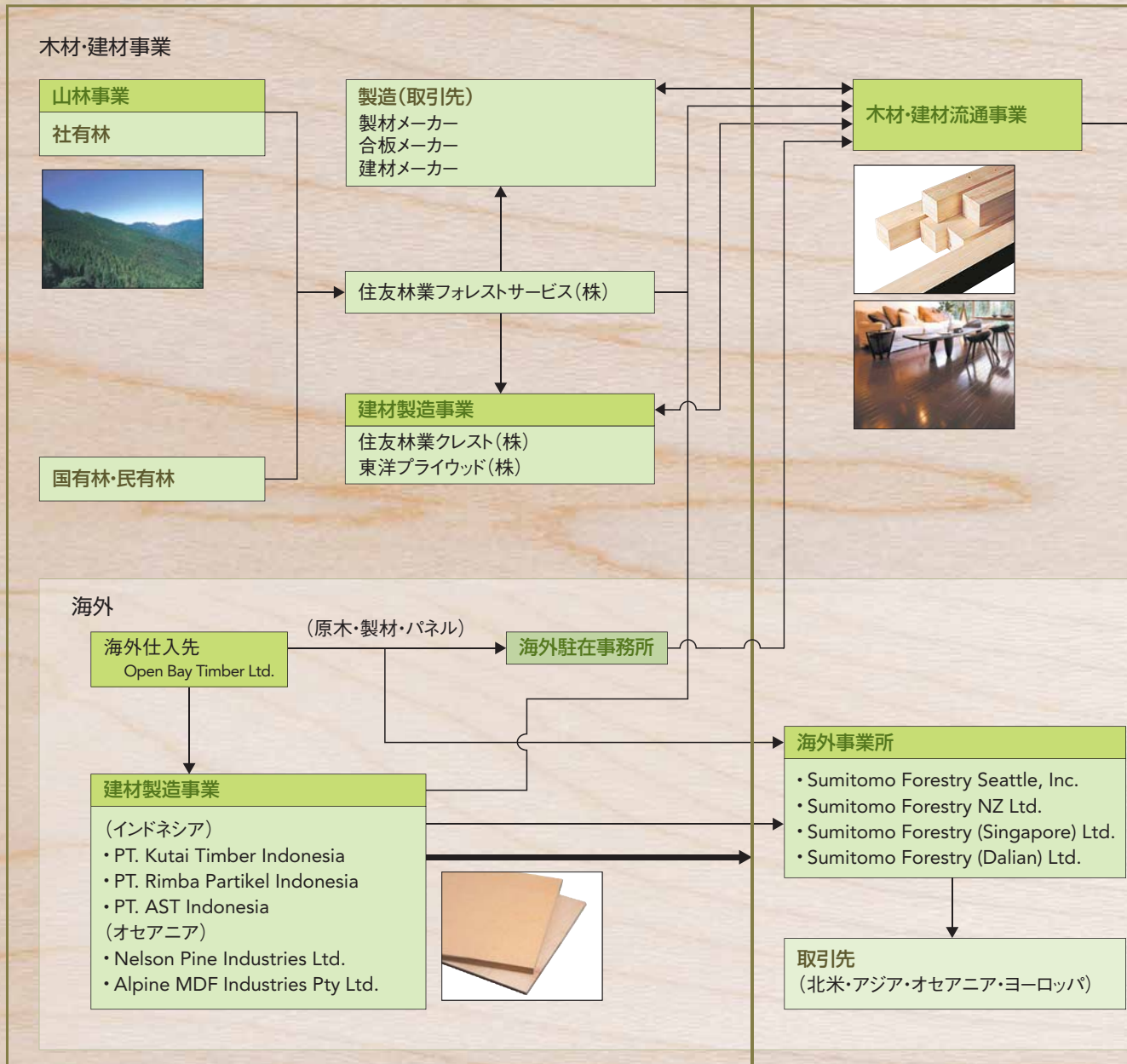
より快適な住環境を提供する「木」のプロフェッショナル集団となりました。

住友林業の総合力 —VALUE CHAIN—

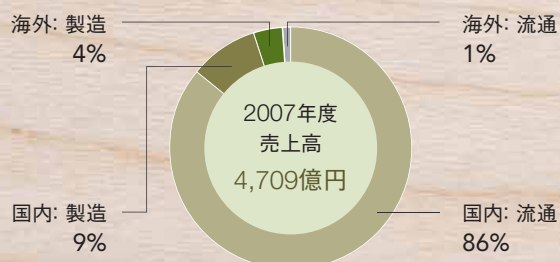
住友林業グループは、自然の恵みである「木」と人々の暮らしを豊かにする「住まい」に関するプロフェッショナルとして、あらゆるニーズに応えることができるバリューチェーンを構築しています。

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

新築注文住宅事業

- 戸建住宅
 - ・住友林業(株)
- 住宅の施工等
 - ・住友林業
 - ホームエンジニアリング(株)
- 木造アパート
 - ・住友林業(株)



不動産事業

- 土地活用(RCマンション)
- 戸建・マンション分譲
- 不動産開発
 - ・住友林業(株)
- 不動産売買仲介
- 不動産売買ホームサービス(株)
- 不動産賃貸管理
 - ・(株)サン・ステップ
- シニア向け住生活サービス
 - ・スミリンライフアシスト(株)



リフォーム事業

- ・住友林業ホームテック(株)



その他住宅関連事業

- 造園・緑化工事
 - ・住友林業緑化(株)
- CAD・CAM業務
 - ・スミリンCADシステムズ(株)
- 住宅の敷地調査等
 - ・スミリンベーステクノ(株)

海外住宅事業

- ・Bennett-SFS, L.L.C. (北米)
- 他 中国、韓国、オーストラリア



建築(取引先)

工業者・住宅建設業者

加工(取引先)
プレカット工場
合板工場



流通・加工(取引先)
建材納材店・工事店
サッシセンター

流通(取引先)
木材卸・木材小売
建材卸・建材小売

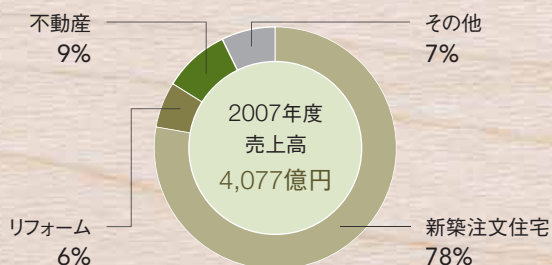
その他の事業

- 土壌改良販売
 - ・スミリン農産工業(株)

- ゴルフ場経営
 - ・河之北開発(株)

- ソフトウェア開発、人材派遣、リース等
 - ・住友林業情報システム(株)
 - ・スミリンビジネスサービス(株)
 - ・スミリンエンタープライズ(株)

住宅及び
住宅関連事業
売上高構成比



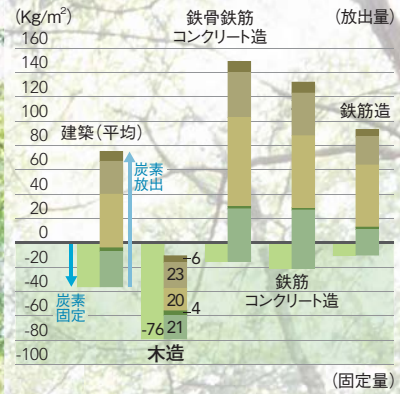
「木」のプロフェッショナルとして

私たちの社有林は約4万haにもおよび、国土の1,000分の1に相当します。この社有林は、CO₂を吸収している他、土壌の安全、水源涵養、生物保護等、様々な公益機能があります。また、「木」は木材に加工された後も、木造住宅として利用され続けることでCO₂を固定化*し、地球温暖化防止に役立っています。私たちは、再生可能な天然資源である「木」を育て、加工し、家を建てるという一連の事業活動を通じ、経済・社会・環境面において価値を創造しています。

※ CO₂の固定化: 吸収したCO₂を炭素として貯蔵すること

木造住宅は炭素固定量が多く、放出量が少ない

木造住宅のCO₂固定能力



「木」を育て、加工し、家を建てる





世界の森林は毎年7,317千ha^{*}ずつ減少しています。こうした中、私たちは原材料の一部として植林木を活用するとともに、均質で成長の早い樹種を植林・利用するノウハウを蓄積しています。インドネシアでは社会林業^{**}によって継続的な調達基盤を構築。また、ニュージーランドやオーストラリアでは、植林木を100%利用したMDF(中密度繊維板)を生産しています。さらに2007年度、パプアニューギニアにおいても再生可能な植林地を確保しました。このように私たちは環境志向型の木材生産・建材製造事業をグローバルに展開しています。

※ 2000年から2005年迄の平均(FAO「世界森林資源調査(2005年)」)

※※ 社会林業: 植林する木の苗を近郊の農家などへ提供し、住民の所有地に木を植えてもらい、その管理を委ね、木が育ったところで買い上げるシステムで、森林資源の保全と地域経済の活性化の双方を実現しています。

植林木をベースとした木材生産・建材製造事業を グローバルに展開



私たちは環太平洋を中心に木材・建材の流通及び製造拠点を有しており、特に国内では木材・建材取扱高No.1の実績を誇っています。さらに、こうした国内トップの木材・建材商社機能を通じて世界各国から最新の市場ニーズを収集し、各製造拠点にフィードバックすることでスピーディーかつ的確な商品開発を行い、安定的・計画的に最適・良質な品揃えを実現しています。

海外の流通(販売・輸入)拠点一覧



- | | |
|------------|------------|
| 1. アムステルダム | 7. ミリ |
| 2. ハバロフスク | 8. シブ |
| 3. 大連 | 9. タウウ |
| 4. シンガポール | 10. ネルソン |
| 5. ジャカルタ | 11. バンクーバー |
| 6. コタキナバル | 12. シアトル |

木材・建材取扱高No.1の国内商社





主力商品「マイフォレスト(MyForest)」では独自の技術による「マルチバランス構法※」を採用し、基礎、床、柱、壁の強靱な構造バランスで地震の揺れを分散するとともに、変形やねじれに耐える木の特性をフルに活かした構造躯体を実現しています。また最先端の技術のみならず、お客様の「理想とする居住空間」を実現するため、「木」を知りつくした建築士がお客様のご要望に合わせてミリ単位で対応する自由設計体制も私たちの強みです。

※ マルチバランス構法: 柱・梁(はり)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。

「木」を知りつくした設計力で本格注文住宅を提供



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 ^{*1}
	2008	2007	2006	2005	2004	2008
当期業績:						
売上高	¥ 861,357	¥ 911,674	¥ 791,128	¥ 723,193	¥ 673,779	\$ 8,613,565
売上総利益	135,277	141,117	127,853	125,582	120,778	1,352,768
販売費及び一般管理費	128,041	120,711	112,407	107,116	103,201	1,280,414
資本的支出	11,494	9,026	10,443	9,237	6,392	114,944
営業利益	7,235	20,405	15,446	18,466	17,577	72,354
経常利益	7,659	21,259	16,800	18,692	17,074	76,589
当期純利益	1,115	11,954	10,842	8,014	9,870	11,149

財務状況:

	百万円					千米ドル ^{*1}
総資産	450,730	500,136	464,193	370,684	369,755	4,507,300
有利子負債	25,816	25,739	22,067	15,580	19,929	258,160
純資産 ^{*2}	173,089	188,855	175,206	152,500	146,269	1,730,886

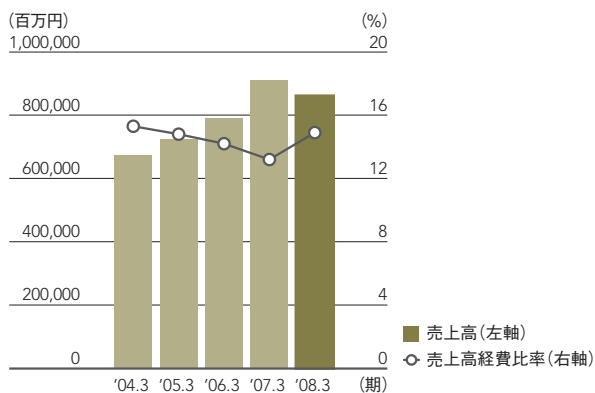
キャッシュ・フロー:

	百万円					千米ドル ^{*1}
営業活動によるキャッシュ・フロー	26,106	7,084	16,626	6,685	25,962	261,058
投資活動によるキャッシュ・フロー	(17,587)	(7,102)	(8,998)	(12,895)	(7,646)	(175,868)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(4,262)	665	(14,039)	(7,087)	(735)	(42,619)

一株当たり情報:

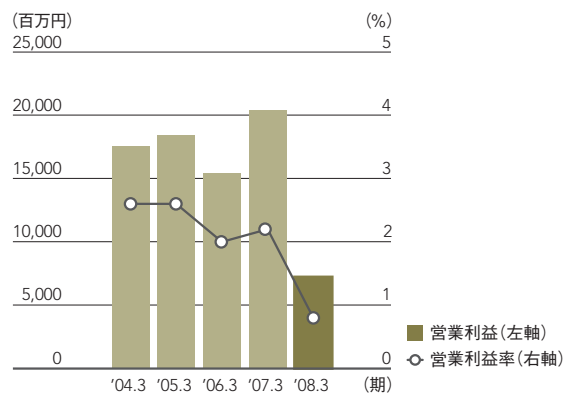
	円					米ドル ^{*1}
当期純利益	¥ 6.29	¥ 67.43	¥ 61.28	¥ 45.28	¥ 55.81	\$ 0.06
純資産	975.99	1,059.20	996.03	866.47	830.50	9.76
配当金	15.00	15.00	13.00	13.00	13.00	0.15

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: 戸建注文住宅の完工棟数は前期比減少となりましたが、単価上昇により売上高の減少幅は微減に止まりました。しかし、改正建築基準法施行の混乱により木材・建材の需給が急速に悪化し、木材・建材事業の売上高は前期比9.5%減となりました。

営業利益と営業利益率: 木材・建材流通の市況悪化及び木造注文住宅の原材料価格上昇に加え、退職給付債務等にかかる数理計算上の差異の影響により、営業利益は前期比64.5%減少、営業利益率は同1.4ポイント低下しました。

	%				
	2008	2007	2006	2005	2004
レシオ:					
営業利益率	0.8	2.2	2.0	2.6	2.6
総資産経常利益率 (ROA) ※3	1.6	4.4	4.0	5.0	4.7
自己資本当期純利益率 (ROE) ※3	0.6	6.6	6.6	5.4	7.2
自己資本比率	38.4	37.5	37.7	41.1	39.6
有利子負債比率※4	13.0	12.1	11.2	9.3	12.0

	棟・戸				
	2008	2007	2006	2005	2004
受注実績:					
戸建住宅(棟数)	9,301	9,751	9,251	10,076	10,529
集合住宅(戸数)	683	1,455	1,288	1,776	1,655

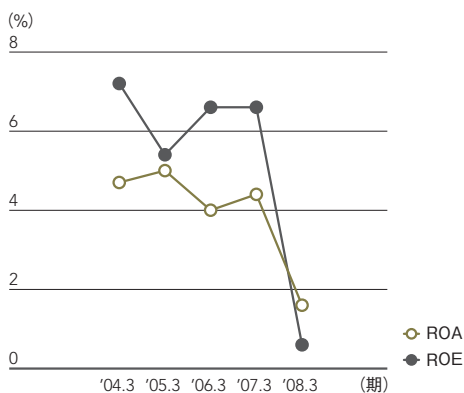
販売実績:					
戸建住宅(棟数)	9,526	9,645	9,807	10,319	10,542
集合住宅(戸数)	1,064	1,445	1,082	1,571	1,266

従業員数(人)	12,541	12,259	11,997	10,477	10,418
---------	--------	--------	--------	--------	--------

参考データ:					
全国新設住宅着工戸数	1,035,598	1,285,246	1,249,366	1,193,038	1,173,649
首都圏新設住宅着工戸数	338,286	431,200	432,005	419,088	422,750
全国新設持家着工戸数	311,803	355,700	352,577	367,233	373,015

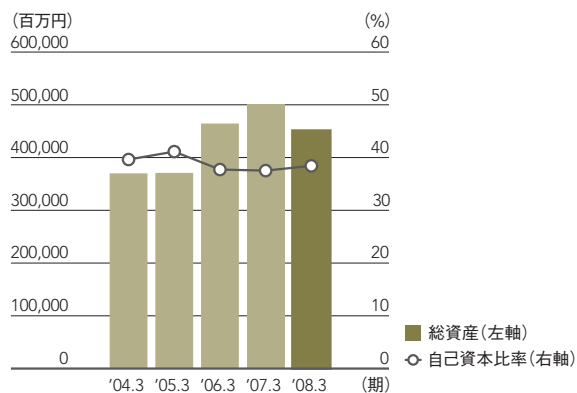
- ※ 1. 米ドル金額は、読者の便宜上、2008年3月31日現在の為替レートより、円相場1米ドル=100円を用いて換算しています。
 2. 2006年の会社法施行に伴い、これまでの株主資本に少数株主持分と繰延ヘッジ損益を加え、2007年3月期は新たに純資産として数字を開示しています。
 3. ROA及びROEの貸借対照表科目は、期初期末平均を用いています。
 4. 有利子負債比率=有利子負債÷(有利子負債+自己資本)

ROAとROE



ROAとROE: 経常利益が前期比64.0%減少し、ROAは同2.8ポイント低下しました。また、当期純利益は投資有価証券評価損を38億円計上したこともあり、前期比90.7%と大幅に減少し、ROEは同6ポイント低下しました。

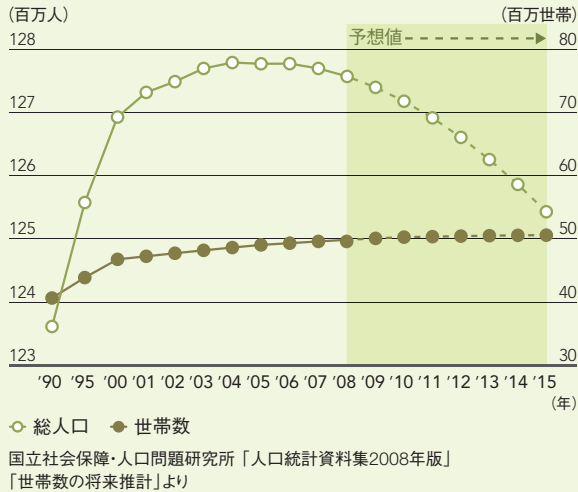
総資産と自己資本比率



総資産と自己資本比率: 売上高の減少に伴い受取手形及び売掛金が463億円減少したことに加え、減損処理等により投資有価証券も237億円減少したことによって、総資産は前期比9.9%減となりました。半面、自己資本比率は38.4%となり、0.9ポイント上昇しました。

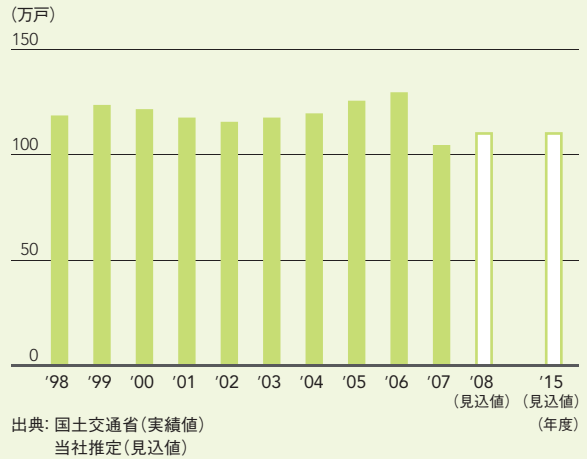
市場環境データ

人口及び世帯数の推移



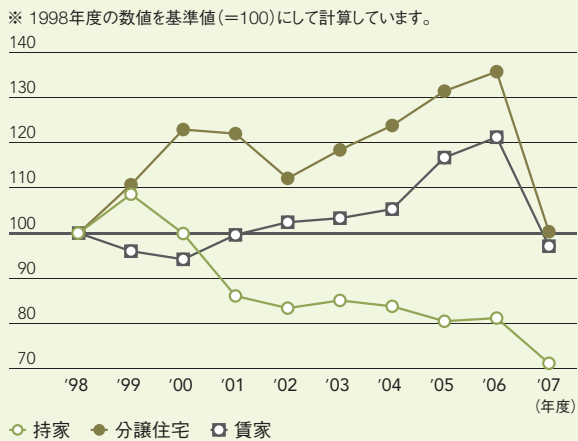
日本の総人口は、少子高齢化が進み、2004年12月の1億2,783万人をピークに減少局面を迎えています。長期的予測では、総人口が1億人を割り込むとの見方も強くなっています。しかし、減少のスピードはなだらかであり、とりわけ当面の世帯数は一定水準で底堅く推移するものと予測されています。

新設住宅着工戸数の予測



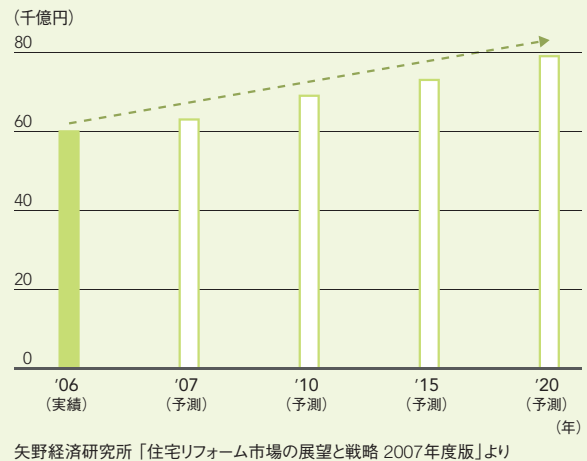
2007年度の新設住宅着工戸数は、改正建築基準法の影響でマンション等大型建築物の着工低迷が顕著となり、5年ぶりの減少を記録しました。2008年度に期待される着工数のリバウンドは、景気悪化と生活物価の上昇により、限定的なものになると考えられます。もっとも、世帯数の底堅さ等から当面は年間100万戸の着工水準は持続するものと予測されます。

新設着工戸数増減指数



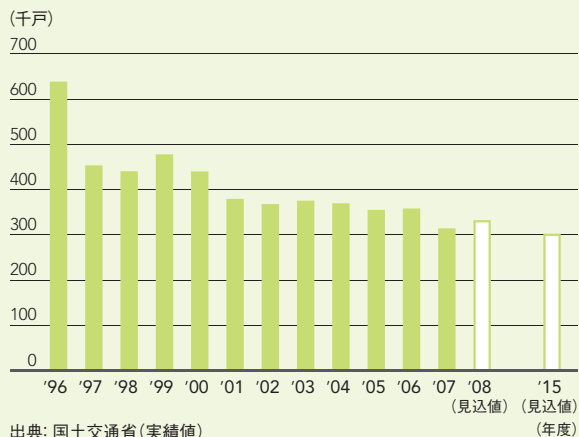
2007年度は改正建築基準法施行の影響により、持家・分譲・賃貸ともに減少しました。中でも、当社のコア事業である新築注文住宅事業と関連の強い持家着工戸数は2000年度以降、縮小傾向にあります。ただし、2007年度の持家着工戸数の大幅な下振れ要因となった改正建築基準法施行の影響は一過性なものと考えられます。

リフォーム市場予測



現存する住宅ストックは、1980年以前に建築されたものが多く、1981年に施行された新耐震基準を満たしていない木造住宅が依然として数多く存在しています。こうした中、住宅の安全性に対するニーズは年々強まっており、世帯数のピークとともに住宅ストック中心の社会への転換期を迎え、中期的にリフォーム市場は拡大していくものと予測されます。

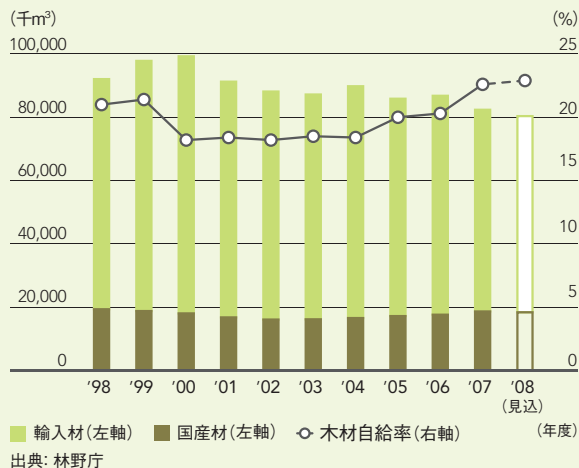
持家需要の予測



出典: 国土交通省(実績値)
当社推定(見込値)

人口減少トレンドがとまらないことから、持家需要についても長期的に緩やかな縮小傾向が予想されます。しかし、政府が発表した「200年住宅ビジョン」にみられるように、安心かつ良質な住宅を求めるニーズは強まっています。持家需要全体の縮小傾向は、普及価格帯の供給メーカーに大きな影響を与える一方で、高品質な住宅を供給する当社への影響は当面軽微なものにとどまるものと予想されます。

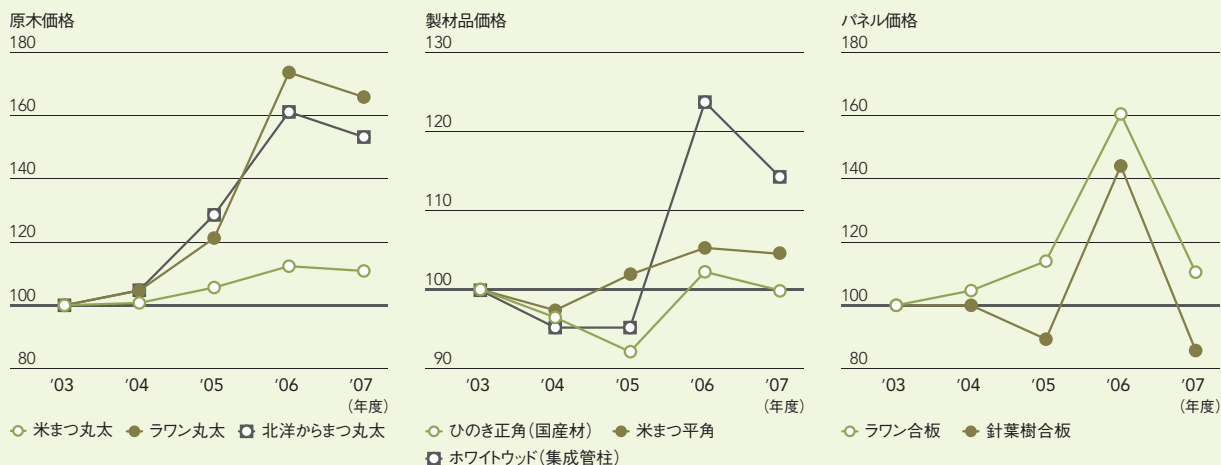
木材の国内需要



出典: 林野庁

木材の国内需要は、住宅市場に連動して伸び悩んでいます。しかし、その内訳には変化が起きています。従来は価格面・安定供給面から輸入材偏重となっていました。保続林業の重要性が見直される一方、輸送コストや輸入規制等の観点からも徐々に国産材利用に注目が集まっています。総需要の拡大は望みにくい情勢ですが、木材自給率は上昇傾向です。

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



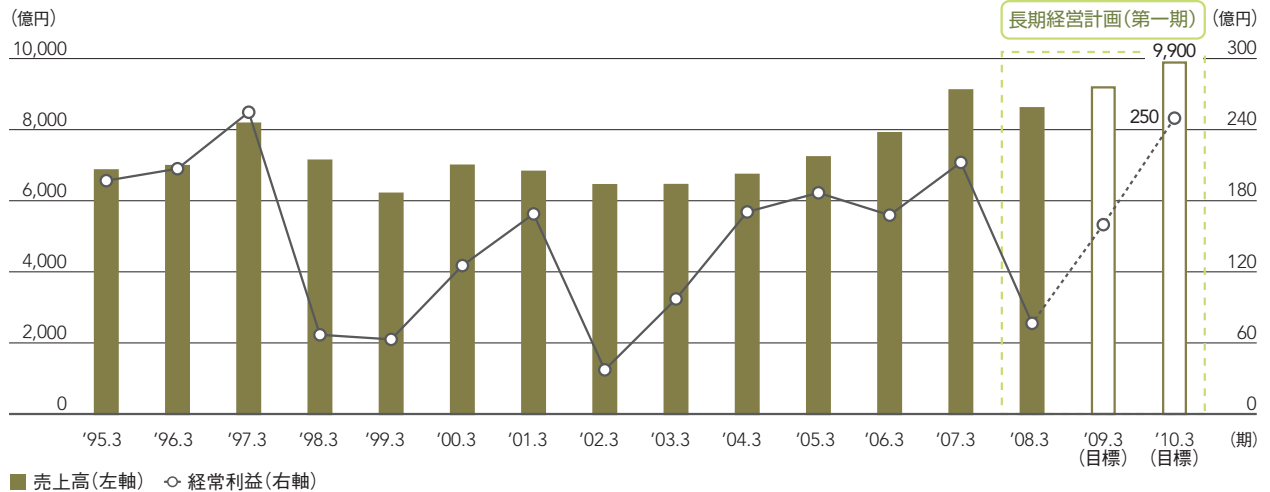
2006年度は、中国を中心とした新興国の経済成長を背景に、世界的に木材や木質ボードの産地価格が高騰する中、日本国内での販売価格も上昇しました。しかし、2007年度は歴史的な住宅着工戸数の減少の影響で環境は一変、合板市況は急落しました。市況が急速に悪化したうえに、原材料価格は高騰しており、当社事業の損益に悪影響を与えました。ただし、合板市況は既に底値圏に達しています。

ビジョン：長期経営計画

当社グループは、2007年度より2016年度をゴールとして、

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。

長期経営計画



※ 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、不動産事業もソフト面等による付加価値を高める方法は多岐にわたり、ビジネスチャンスは大きいと見込んでいます。
- 長期的に世界経済は、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・建材に対する用途の多様化と、グローバルな需要の増加を予想しています。

事業構想

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」
重点育成事業：「海外事業」、「不動産事業」、「リフォーム事業」

数値目標

2009年度：売上高 9,900億円 経常利益 250億円
2016年度：売上高 16,000億円 経常利益 800億円

長期経営計画策定の背景

多様な収益源を持つビジネス構造への転換を目指す

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、現在の収益はコア事業である木材・建材の流通及び製造事業と新築注文住宅事業で約9割を占めており、持家市場の動向に損益が左右されやすい事業構造となっています。そこで、「長期経営計画・PROJECT SPEED」では、これらコア事業と相乗効果が期待でき、当社グループが競争力を発揮できる分野を強化・育成することで、収益源を多様化して

いくことを目指しています。具体的には、コア事業の「木材・建材の流通及び製造事業」と「新築注文住宅事業」については、安定的にキャッシュを生み出す事業として、更なる収益力強化に努める一方、将来第3、第4の収益の柱となるべき重点育成事業として「海外事業」「不動産事業」「リフォーム事業」を定め、重点的に経営資源を投入して育成を図ります。

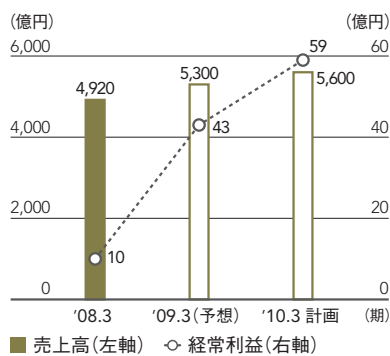
長期経営計画(第一期)の基本方針と2007年度の取組み

コア事業

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。業界のリーダーとして、必要により経営支援を行う等、業界全体の活性化につながる施策を積極的に行っていきます。

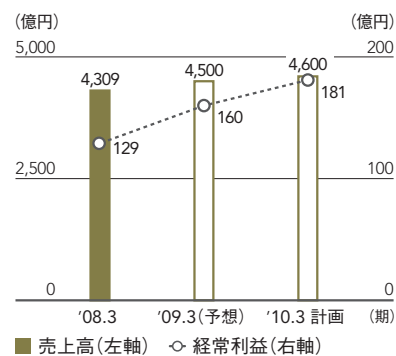
2007年度には、「住宅関連産業中小企業事業継続ファンド」の設立に際し40%を出資し、経営支援を通じて業界全体の活性化に向けた取組みを強化しました。



新築注文住宅事業

設計力と木の提案力を活かして、顧客満足度を最優先とした質の高い家づくりを進めていきます。アパート事業と一体となった営業体制によってシナジー効果の最大化と効率性の追求を目指します。

2007年度には、主要構造材を国産材100%としたフラッグシップ商品や、一次取得者を主要な対象とした商品や太陽光発電システムとオール電化を特徴とする商品を発売する等、商品バリエーションの拡大を行いました。



重点育成事業

海外事業

植林木を原材料の中心とした建材製造により、世界各国へ安定した供給と環境志向の提案を推進します。また、重点供給市場及び戸建住宅販売への新規参入地域としては、米国に加え韓国、中国、オーストラリア等、環太平洋の各国にも注目しています。一方で、原木を確保するため植林事業への投資も積極的に行います。

2007年度は、米国での土地開発・造成事業への着手や、オーストラリアでの戸建分譲住宅の販売事業を新たに開始しました。

不動産事業

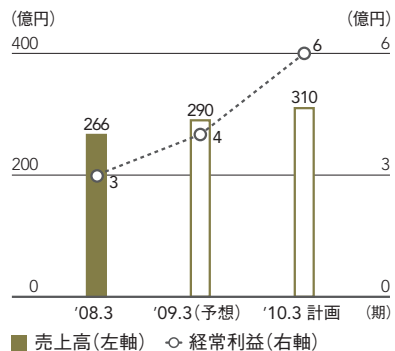
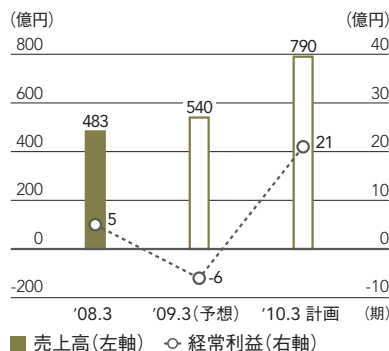
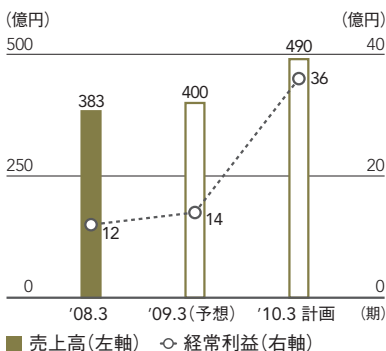
土地を取得して賃貸物件や分譲物件、介護付有料老人ホーム等の収益物件を建設し、運営または販売を行います。また、戸建分譲住宅事業(まちづくり事業)では、主に一次取得者を対象に都市部周辺において、資産価値の高い分譲住宅を販売していきます。

2007年度は、戸建分譲住宅事業の他、PFIプロジェクトの受注、分譲マンション事業の着手、高齢者向け住宅や施設の建設等を中心として事業拡大に努めました。

リフォーム事業

当社グループの引渡物件の他、在来工法を中心に他社施工物件も対象として、幅広く需要を取り込んでいきます。耐震性や耐久性等の技術力に加え、木造注文住宅事業を通じて蓄積した設計力等を背景に、潜在需要を掘り起こします。

2007年度は、営業拠点を3ヶ所増やし、人員も拡充する等、業容を拡大しました。そして、施工現場を活用したイベントを多数開催し、集客に努めました。





矢野 龍 取締役社長

住友林業グループは、将来にわたって成長を続けられるよう、既存事業の収益力強化と新たな柱となる新事業の育成を目指し、「長期経営計画・PROJECT SPEED」を推進しています。すなわち、2つのコア事業(木材・建材の流通及び製造事業、新築注文住宅事業)という安定収益軸に加え、重点育成事業という成長軸を伸ばすことで、バランスの取れた事業ポートフォリオと確固たる収益基盤を構築していきます。

2007年度の業績回顧

バランスのとれた収益構造の必要性を再認識

2007年度、当社グループは、国内の持家市場が縮小していく中でも収益基盤を拡大し、持続的に成長できる事業体質への転換を目指し、「長期経営計画・PROJECT SPEED」をスタートさせました。

しかし、景気の不透明感や先行き不安感の強まりに加え、改正建築基準法の影響等で、新設住宅着工戸数が前期比19.4%減の103万戸、持家着工戸数が同12.3%減の31万戸と前例のない程の落ち込みとなりました。更に、これらに付随して木材建材市況も需給バランスが崩れた他、追い討ちをかけるように木造注文住宅の原材料価格上昇が収益を圧迫しました。まさに、持家着工に偏重した当社グループの事業構造、すなわち、木材建材・戸建住宅という2つのコア事業に依存した収益構造から脱却する必要性を再認識する結果となりました。

その結果、2007年度の当社グループの売上高は前期比5.5%減の8,614億円となり、営業利益は退職給付債務等の数理計算上の差異の影響も加わり、同64.5%減の72億円、経常利益は同64.0%減の77億円となりました。特に収益性という面では、退職給付債務等の数理計算上の差異の影響を除いても、営業利益は前期比36.4%減の118億円、経常利益は同37.0%減の122億円と大幅に減少しました。更に当期純利益は、投資有価証券評価損を38億円計上したこと等により前期比90.7%減の11億円となりました。

以下、セグメントごとに説明させていただきます。

木材・建材事業

(売上高 -9.5%、営業利益 -58.2%)

木材・建材事業は売上高が前期比9.5%減の4,709億円、営業利益は同58.2%減の33億円となりました。日本国内では、改正建築基準法の影響による住宅着工戸数の減少で

事業別損益計画（長期経営計画・第一期）

（単位：億円）

		売上高				経常利益			
		'10/3期 計画	'08/3期 実績	増減額	増減率	'10/3期 計画	'08/3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	5,600	4,920	+680	+13.8%	59	10	+49	+490.0%
	新築注文住宅事業	4,600	4,309	+291	+6.8%	181	129	+52	+40.3%
重点育成事業	海外事業	490	383	+107	+27.9%	36	12	+24	+200.0%
	不動産事業	790	483	+307	+63.6%	21	5	+16	+320.0%
	リフォーム事業	310	266	+44	+16.5%	6	3	+3	+100.0%
	消去/調整等	(1,890)	(1,748)	(142)	—	(53)	(84)	(31)	—
	計	9,900	8,614	+1,286	+14.9%	250	77	+173	+224.7%

資材需要が鈍化するとともに販売単価も下落しました。特に2006年度に急騰した合板の市況が急激に軟化したため、流通・製造の両事業で近年にない打撃を受けました。

一方、海外では、オーストラリアとニュージーランドで展開しているMDF（中密度繊維板）製造事業が、日本やオセアニア、アジア各国の堅調な需要により安定した生産・販売を続けたことで収益が改善しました。

住宅及び住宅関連事業

（売上高 -0.1%、営業利益 -47.0%）

住宅事業では、高付加価値住宅の販売で1棟当たりの完工単価を31.5百万円（1.9%増）に引き上げることができました。その結果、完工棟数の減少にもかかわらず、住宅及び住宅関連事業の売上高は前期比0.1%減の4,077億円とほぼ前期水準を維持しました。しかしながら、建築資材価格の高騰にコストダウンが追いつかず、同事業の営業利益は88億円（同47.0%減）となりました。

また、新築注文住宅事業の受注棟数は、個人所得の伸び悩みと景気見通しの悪化から前期比4.6%減の9,301棟となりました。一方、戸建注文住宅事業と一体となって営業を行うようになったアパート事業や、エリアと規模を拡大しつつある戸建分譲住宅事業は前期を上回る受注金額を計上しました。

2008年度の見通し

厳しい環境ながら、利益急回復予想

2008年度は、木材建材市況がようやく下げ止まり、落ち着きを取り戻してきましたが、金属・原油市況は更に上昇し、その影響が生活必需品の値上げに波及してきています。加えて、景気後退懸念が強まっていることから、新設住宅着工戸数の回復に力強さはなく、持家も33万戸レベルの回復にとどまるものと予想しています。

こうした中、「長期経営計画・PROJECT SPEED」を着実に推進することで、環境変化に強い事業構造への変革を推進していきます。すなわち、2つのコア事業（木材・建材の流通及び製造事業、新築注文住宅事業）という安定収益軸に加えて重点育成事業という成長軸を伸ばし、バランスの取れた事業ポートフォリオと確固たる収益基盤を構築していくことを目指します。

既述のとおり、当社グループは予想を超える厳しい事業環境に直面しており、また今後数年の事業環境に鑑み、「長期経営計画・PROJECT SPEED」第一期最終年度である、3年目の目標数値を経常利益250億円（修正前320億円）に修正しました。もっとも、2年目に当る2008年度につきましては、2007年度と比べ、売上高は6.8%増の9,200億円を予想しており、また利益を圧迫した特殊要因の解消や更なるコスト削減により、営業利益は72億円から160億円へ、

当期純利益は11億円から90億円に回復する見通しです。

今後の方針

第一にコア事業の収益性向上

今後は、「長期経営計画・PROJECT SPEED」に従い、コア事業の強化と重点育成事業の拡大及び育成に全力を注ぎます。そのために、コア事業である木材・建材の流通及び製造事業と新築注文住宅事業については効率性を追求し、経費やコストを徹底的に見直し収益性向上を図ることで、今後の事業環境の変化に対しても安定的な収益を上げられるようにします。それを前提に、今後の収益の柱となるべき重点育成事業に必要な経営資源を投入していきます。

木材・建材の流通及び製造事業

木材・建材の流通事業は、実需の正確な把握とそれに立脚した仕入を行うことで在庫マネジメントを徹底します。また、パーヘッド利益を増加させるため、商品別の人員配置を見直します。更に、国内流通の再編が加速する中、業界最大手の強みを発揮し、業界全体の成長力を高めるように努めると同時にシェア拡大を目指します。一方で、懸念される2009年1月開始予定のロシア原木の関税率上昇（輸出関税率80%）への対応を含め、国際ネットワークをフル活用し、グローバルベースの商圏確保を推進します。

製造事業においては植林木、国産材及び廃材等を有効活用した建材の製造拠点づくり等、国内外で環境配慮型の事業展開を推進します。

新築注文住宅事業

環境問題への意識が世界的に高まる中、木造住宅はCO₂



の固定化機能や地球環境への負荷軽減という点で益々優位性が高まるものと考えます。そこで、住宅そのものの快適性に加えて環境をキーワードに市場拡大を目指します。「住友林業の家」のブランド力と信用力を背景に、設計力と良質な原材料を使った顧客満足度の高い家づくりでシェアを高めると同時に、原価低減と経費削減を徹底することで収益力を高めます。もっとも、持家市場の本格的な回復には時間がかかると見ており、その場合でも人員や展示場を含む経営資源の効率性を高めることで、確実に収益を上げられる体質をつくります。

成長投資は重点育成事業を中心に配分

既述のように、まずはコア事業の収益性改善策を早期に実行することが肝要ですが、当社グループが持続的成長をしていくためには、同時に今後の収益の柱となる、既存コア事業とのシナジー効果を見込める新規領域の拡充に取組まなければなりません。幸い当社グループの財務体質は健全で、新たな事業に取組む優秀な人材も揃っています。事業環境は決して楽観視できませんが、逆に新たな事業拡大を行うには好機だとポジティブに考えています。今がチャンスだと捉え、「海外事業」「不動産事業」「リフォーム事業」の3つの領域を定め、成長投資を積極的に行っていく方針です。（特集P.27で参照）

海外事業

海外事業は、世界で最も品質に厳しいといわれる日本市場で鍛えたモノづくりのノウハウを活かし、日本に加えてグローバル市場に向けた高品質な建材供給を強化していきます。そのために、既存の製造拠点の拡充、M&A、新規製造拠点の設立等、様々な可能性を検討し、市場環境をよく調査した上で最適な手段を選択します。また、現在米国の他、韓国、中国、オーストラリアで展開している住宅供給事業についても、それぞれのマーケット環境をよく見極め、日本と相手国との住文化を融合させることで、市場を開拓していきます。更に、世界的に資源確保の動きが強まる中、木質資源についても熱い視線が注がれており、それに対して植林技術、山林管理ノウハウ、木材流通ネットワークを持つ当社は優位な立場にあります。2007年には、

パプアニューギニアで約2万haの山林経営を行っている会社をグループに加え、海外の保有山林面積を拡大しました。今後も山林資源については、植林事業、山林管理事業等、様々なアプローチを行っていきます。

不動産事業

不動産事業は、とりわけピンチをチャンスにできる新規領域であると考えています。国内においてギリギリと価格を上げていた不動産市況も景気悪化懸念から不安定となっており、マンションも供給過剰による売れ残り物件が目立ち始める等、昨年までとは状況が一変しました。しかし、この不動産市場の状況は後発の当社グループにとっては、優良な物件を仕入れる大きなチャンスです。日本市場の将来ニーズを見据え、高齢者向け専用住宅や介護付有料老人ホーム等に特に注目するとともに、強みである「木と住まい」のブランドを活かした総合的な提案力を前面に出し、事業拡大を進めていく方針です。

リフォーム事業

国内の戸建住宅ストックのうち、最も多い工法が当社グループの得意とする木造軸組工法です。それゆえ、リフォーム事業は自社施工の住宅に限定せず、他社販売の木造戸建住宅も含め、幅広い案件を対象とすることができます。しかも、リフォーム市場は技術やノウハウが差別化要素となるうえ、今後需要の拡大も確実に見込まれるため、耐震リフォームの技術開発やマンションも対象とした幅広い商品開発を行い、差別化を図っています。今後も引き続き積極的に人・モノ・カネの経営資源を投入し、更なる成長を目指します。

株主還元について

安定・継続の観点から年間配当15円を維持

2007年度においては事業環境の急速な悪化に加え、投資有価証券評価損も計上したため、当期純利益は一時的に落ち込みました。しかし、2008年度の利益は、大幅な回復を見込んでいます。また、当社は株主の皆様への利益還元を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います。こうした考えの



下、2007年度の1株当たり年間配当金は、前期同様の15円とさせていただきます。

おわりに

攻めと守りの戦略で

「PROJECT SPEED」をかたちにする

日本は人口減少時代に入り、世帯数の減少トレンドも緩やかとはいえ避けられない情勢です。こうした中、持家市場の回復をじっと待っていても、明るい未来を手にすることはできません。今、私たち住友林業グループが取組まなければならないのは、今後の市場環境変化に耐え得る幅広い収益源の確保と収益性の高い事業構造への転換です。それを実現するための計画が「長期経営計画・PROJECT SPEED」であり、私は不退転の決意を持って、自ら陣頭指揮に立ちこの計画を推進していく所存です。

幸い当社グループには、「木と住まい」を軸に川上から川下まで総合的に展開する幅広い事業ドメインと優秀な人材、高い技術力、健全な財務状態があります。これらの経営資源を有効活用して、「長期経営計画・PROJECT SPEED」を軌道に乗せることが、株主の皆様を始めとするステークホルダーの皆様とサステナブル(持続可能)な関係を構築するうえでの最重要課題であると考えます。

今後とも皆様の一層のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

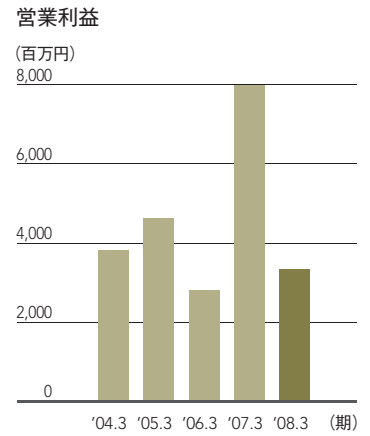
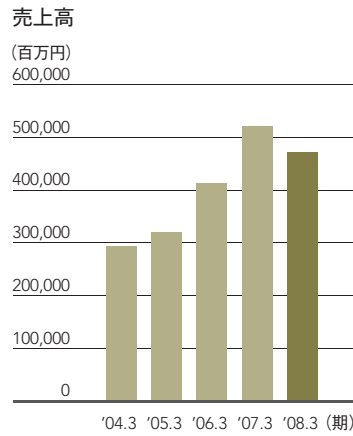
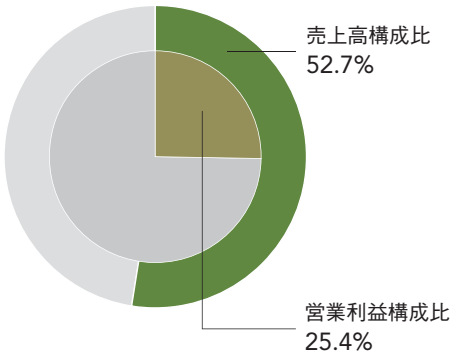
2008年9月

取締役社長 矢野 龍

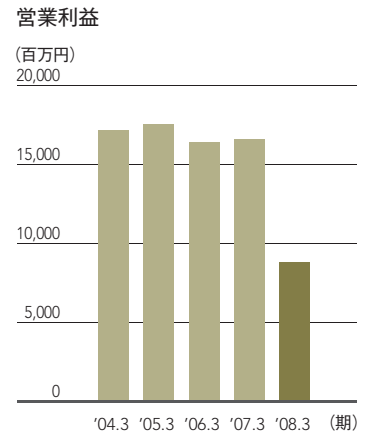
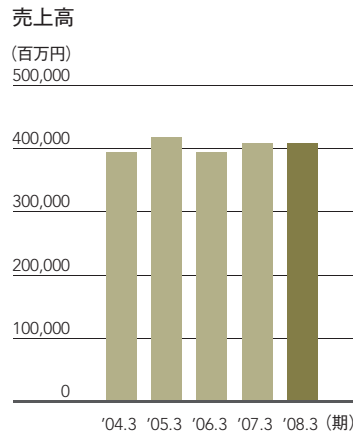
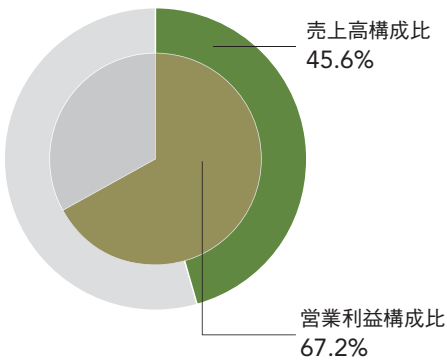
矢野 龍

At a Glance

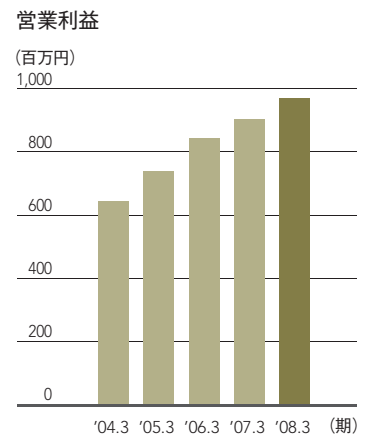
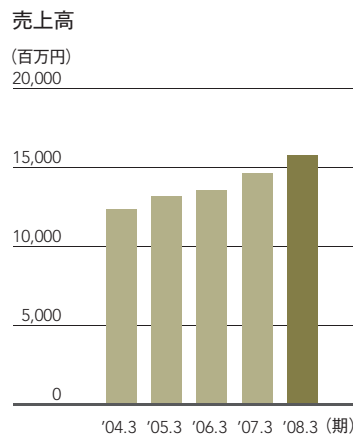
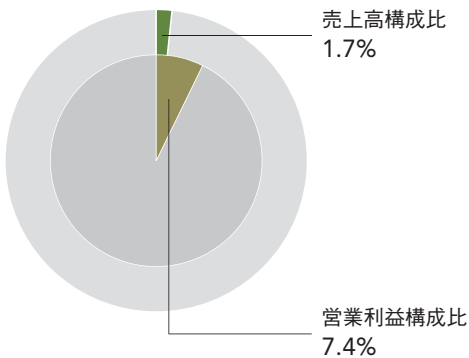
木材・建材事業



住宅及び住宅関連事業



その他事業



※ 1: 各事業の比率は、2008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・収納家具等、木質建材を中心に各種住宅部材を製造・加工をしています。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。また海外ではアジア、北米、オセアニアを中心に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快適で機能的な住空間に蘇らせています。
不動産事業	不動産有効活用、不動産開発、戸建住宅分譲、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	米シアトル地区に加え、韓国・中国・オーストラリアにおいて「日本の住まい」の優れた点を採用し、高品質な木造住宅を提供しています。
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。

当セグメントは、グローバルネットワークと幅広い商品ラインアップにより、木材・建材の国内トップ商社としての地位を確立しており、業界のリーディングカンパニーとして、率先して環境に配慮した事業活動を展開するとともに、取引先との共存共栄に取り組みながら、更なるシェア拡大を目指しています。また、木質系を中心に素材の良さを最大限引き出した建材製造を行い、国内だけでなく世界の市場に向けて自社製品を供給しています。

セグメント業績ハイライト

	(単位:百万円)			
	'06.3期	'07.3期	'08.3期	'09.3期 計画
売上高	412,182	520,103	470,945	510,000
営業利益	2,806	7,967	3,330	7,500
資産	237,265	269,610	219,251	—
設備投資	5,701	5,281	4,834	—

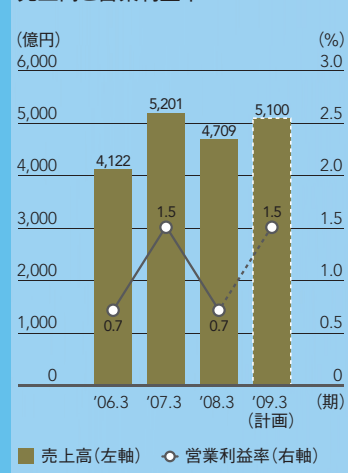
※ 記載の売上高は、セグメント間の取引による売上高を含んでいます。また、営業利益については、セグメント間の取引及び配賦不能な本社経費を控除する前の「内部利益を含んだ営業利益」を示しています。

主要関係会社の営業利益推移

会社名	(単位:百万円)		
	'07.3期	'08.3期	'09.3期 予想
住友林業クレスト(株)	943	541	770
海外関係会社	'06.12期	'07.12期	'08.12期 予想
PT. Kutai Timber Indonesia (Indonesia)※	256	(304)	460
Alpine MDF Industries Pty Ltd. (Australia)※	113	468	280
Nelson Pine Industries Ltd. (New Zealand)※	1,427	2,981	2,140

※ 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。
 2006.12期 : US\$=116.31 / AU\$=87.62 / NZ\$=75.55
 2007.12期 : US\$=117.78 / AU\$=98.71 / NZ\$=86.69
 2008.12期(予想) : US\$=105.00 / AU\$=95.00 / NZ\$=83.00

売上高と営業利益率



基本方針

木材・建材流通事業

- 国内では、徹底した在庫マネジメントを行うとともに、仕入先及び販売先の新規開拓に注力し、幅広い商品を提供できる体制を整え、シェア拡大と収益力強化に取り組めます。
- 海外では、製造拠点を有する環太平洋市場を中心に、安定的に供給できる販売ネットワークの構築を目指します。

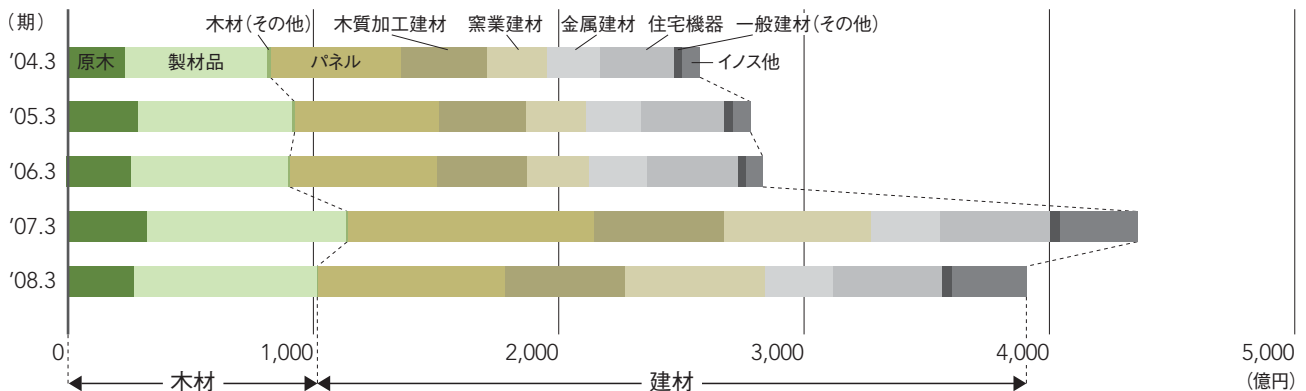
建材製造事業

- 植林木、国産材及び廃材等を有効活用した建材の製造拠点づくり等、国内外で環境配慮型の事業展開を推進します。

山林事業

- 「保続林業」の理念に沿って社有林経営を行うとともに、収益性の高い森林資源を確保し、山林経営管理面積の拡大を図ります。また、国内外での植林コンサルタントやCDM (Clean Development Mechanism) 関連事業等、山林経営のノウハウを活かした環境ビジネスに本格的に取り組めます。

木材・建材流通事業(単体)の商品別売上高



2007年度の業績レビュー

事業環境と業績総括

売上高 -9.5%、営業利益 -58.2%

2007年度は、国内住宅需要の低迷と改正建築基準法施行に伴う混乱の影響により、木材建材商品の市況が急速に悪化し、販売数量の減少と価格の下落という厳しい環境に直面しました。特に合板市況への影響は大きく、需給バランスが大幅に崩れたことで、収益の悪化をもたらしました。

海外では、オセアニアで展開しているMDF(中密度繊維板)製造事業が、グローバルベースの堅調な需要に支えら

れ、安定した生産・販売を続けましたが、国内市場での苦戦をカバーすることはできませんでした。

その結果、当セグメントの売上高は前期比9.5%減の4,709億円、営業利益は同58.2%減の33億円となりました。

各事業の営業概況

木材・建材流通事業

木材・建材流通事業では、このような厳しい環境下、長期的な視野に立って、業界トップシェアの地位を更に磐石なものにするために、リーディングカンパニーとして業界全

TOPICS: インドネシア国内のPB工場として初のJIS認証取得

インドネシアで木質建材製造を行う関連会社「RPI社(P.T. RIMBA PARTIKEL INDONESIA)」が、インドネシア国内のPB(パーティクルボード)製造工場としては初となるJIS認証を取得しました。RPI社はジャワ島内に立地する唯一の大型パーティクルボード工場であり、近郊の工場廃材等を使用して均質なボードを生産し、インドネシアにおいて高いシェアを確保していますが、今回のJIS認証取得により、他社との更なる差別化を図っていきます。



体の事業基盤の底上げに努めました。

その一つとして、後継者問題で事業展開が困難となっている中小の住宅関連企業を支え、共存共栄を図っていくために、独立行政法人中小企業基盤整備機構と共同で「住宅関連産業中小企業事業継続ファンド」を組成しました。このファンドを通じて、中小住関連企業の事業継続を資金面と経営面の両面から支援していく方針です。

その他にも、2009年10月より義務化される住宅瑕疵担保履行法をにらんで、「(株)住宅あんしん保証※」の増資を引き受ける等、取引先を支援する様々な取組みを推進しました。

※(株)住宅あんしん保証は、2008年5月に国土交通省より住宅瑕疵担保責任法人の指定を受けました。

建材製造事業

建材製造事業では、原材料価格や輸送コストが高騰する中、国内において新システムを導入し、納期管理の徹底及び欠品ゼロ体制の確立への取組みを進めるとともに、設備更新による歩留り率向上等生産性の改善に努めました。

一方海外では、インドネシアにある木質建材製造子会社「KTI(P.T. Kutai Timber Indonesia)」において、新規に開発した高付加価値の軽量PB(パーティクルボード)の新工場を稼働させました。インドネシアでは近年、天然林の伐採規制が強化されており、合板用に使用する原木の調達には困難になりつつあります。これに対し、KTI及び周辺の合板・製材・木工等の工場から排出される廃材や、早生樹・植林木の一部廃材及び小径枝材等従来処分されていた資源を有効活用し、環境配慮型の建材製造を実践しつつ、業績拡大を目指す計画です。

山林事業

山林事業では、ロシア材の関税問題及び植林木、合法材に対する社会的要請の高まりに伴い国産材需要が増加し、木材自給率が回復傾向にある中、収益性の高い社有林資源の拡充を図るべく高知県の山林80haを購入しました。また、引き続き「小面積皆伐※※」を四国、九州の社有林で実施し、コストダウンを図るとともに、伐採した材の有効活用に努めました。

※※ 小面積皆伐：区画の面積を小さくして環境への負荷を軽減する伐採方法。



木材建材事業本部
営業管理部長
三根 正廣

社内インタビュー

木材建材事業本部では、「モノ」の流通だけにとらわれるのではなく、出資により配当や投資収益等を得る「投資」分野も含めた複合的ビジネスへの事業構造の転換を目指しています。その一つとして、昨年「住宅関連産業中小企業事業継続ファンド」を独立行政法人中小企業基盤整備機構と共同で組成しました。

当社の取引先の中には、事業基盤が確立しているにもかかわらず、後継者難から事業存続が困難な住宅関連の中小企業が数多く存在します。そこで当ファンドの資金を利用して株式を購入し、新たなスポンサーに譲渡するなどして事業継続を支援します。また、経営面、人材面の側面支援も行います。木材建材業界のリーディングカンパニーとして、業界全体の底上げを行い住宅関連産業の活性化を推進すれば、必ず当社のビジネス発展にもつながるものと考えています。

2008年度の業績見通しと取組み

売上高 +8.3%、営業利益 +125.2%

2008年度の国内市場は、前年の改正建築基準法施行の影響による住宅着工減少の揺り戻しにより、一時的に着工戸数の増加が見込まれますが、一方で景気後退懸念と相次ぐ生活必需品の値上げを受け、個人消費の低迷が予想されます。また、合板市況の混乱も一時に比べて落ち着いたものの、需要の本格的な回復には程遠く、国内流通の再編は更に加速していくものと考えられます。こうした中、関連事業分野への投融資を積極的に行うことにより、仕入先及び販売先の新規開拓に注力し、幅広い商品を提供できる体制を整え、シェア拡大を目指します。

海外市場では、軽量PB等、高付加価値商品の拡販に努めるとともに、ロシア政府による原木の輸出関税引き上げ(80%)により、実質的にロシア材の輸入が困難になる状況も視野に入れておく必要があります。そこで代替材の検討も含め、どのような事態となっても供給責任を果たせるよう調達ネットワークを更に充実させながら、商圏の拡大を目指します。

収益性の面では、費用対効果を最適化するため、商品ごとの人員配置を見直し、人員効率を高めるとともに、徹底した在庫マネジメントを実施します。

こうした前提の下、2008年度の当セグメントの売上高は、前期比8.3%増の5,100億円、営業利益は、同125.2%増の75億円を想定しています。

住宅及び住宅関連事業

当セグメントは、木造住宅の自由度の高さを活かす設計力を強みとし、木の魅力をお客様一人ひとりのニーズに結びつけることで差別化を図ってきました。その結果、国内の木造注文住宅ではトップブランドとしての地位を確立しています。そして、こうした独自のノウハウをリフォーム事業、海外事業、不動産事業といった新たな事業に展開し、安定した事業基盤の構築を目指しています。

セグメント業績ハイライト

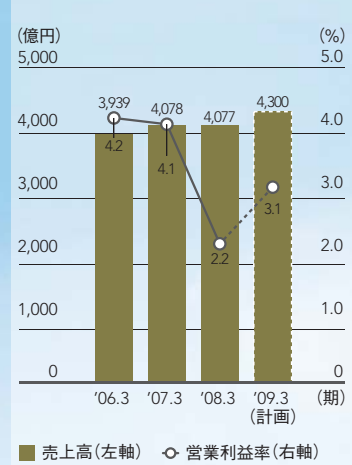
	(単位:百万円)			
	'06.3期	'07.3期	'08.3期	'09.3期 計画
売上高	393,868	407,780	407,687	430,000
営業利益	16,370	16,586	8,797	13,200
資産	105,579	113,276	129,440	—
設備投資	3,737	3,481	5,023	—

※ 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)		
	'07.3期	'08.3期	'09.3期 予想
住友林業ホームエンジニアリング(株)	647	588	650
住友林業ホームサービス(株)	241	(77)	150
住友林業ホームテック(株)	264	294	390
(株)サン・ステップ	415	429	550

売上高と営業利益率



基本方針

新築注文住宅事業

- 年間販売棟数が9,000棟レベルでも十分に利益を出せる収益体質を目指し、生産性の向上と固定費の削減を推進します。
- 市場規模を的確に把握し、エリア特性に合わせた機動的な営業展開を行うことによって、効率性の向上を図ります。

リフォーム事業

- これまで蓄積してきた技術とノウハウで差別化を図りつつ、拠点及び人員を増強し、自社施工物件に限らず、幅広く住まいに関する提案を行い、受注拡大を目指します。

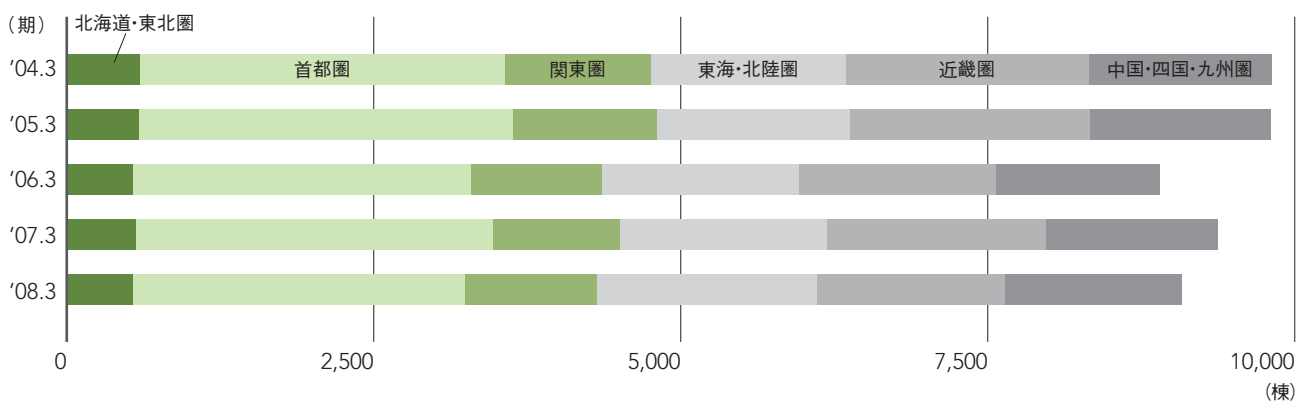
海外住宅事業

- 米国では短期的に慎重姿勢で対応する一方、韓国、中国、オーストラリアでは着実に市場開拓を進めます。

不動産事業

- 不動産開発事業では、「多世代同居」をキーワードとした快適な住空間の提供を目指し、積極的な先行投資で将来の収益確保を図ります。
- 戸建分譲事業では、確実性の高い計画で収益性と資金効率の向上を図ります。

木造軸組工法における戸建注文住宅の地域別受注棟数



2007年度の業績レビュー

事業環境と業績総括

売上高 -0.1%、営業利益 -47.0%

2007年6月に改正建築基準法が施行され、構造計算・建築確認等の審査や検査が厳格化されました。しかし、準備不足のまま同法が施行されたことにより、建築確認審査等が長期化する事態に陥り、景気の先行き不安感の高まりともあいまって、当社住宅事業と関連の深い持家着工戸数は前期比12.3%減と大幅に下落しました。

当社は法改正に対する事前準備をしていたため、一部を除き住宅事業全般での影響は軽微でした。更に前期の

受注増に加え、設計力を活かした高付加価値住宅の販売に努めた結果、当セグメントの売上高は、ほぼ前期並みの4,077億円(前期比0.1%減少)となりました。しかしながら、木材を含む資材価格の高騰や退職給付債務等の数理計算上の差異の発生等により、営業利益は前期比47.0%減の88億円となりました。

各事業の営業概況

新築注文住宅事業

木造軸組工法による戸建住宅事業では、自然環境と住環境に配慮した商品ラインアップの拡充を行いました。



「MyForest-MiQUO」

本商品は、家事や子育てがしやすいように、家族同士の動線が交差しやすい設計を基本としています。例えば、居間から壁を隔てずに続く階段を設置し、外から帰ってきた子供が二階の部屋に入る際、家族のコミュニケーションが自然と増える設計等、100の基本プランを用意しています。

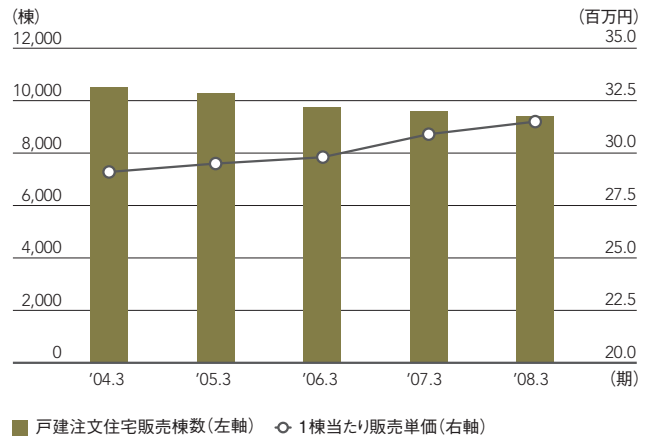
具体的には、当社独自の木材調達ネットワークを活用し、北米産ブラックチェリーを内装材に活用した「MyForest Super Natural Cherry」、家事・子育てのために家族同士の動線が交差しやすい設計を心がけた「MyForest-MiQUO」、太陽光発電システムとオール電化設備を標準装備した「MyForest-Solabo」、主要構造材における国産材比率100%を実現した「MyForest-大樹」等を投入しました。そして、一人ひとりのお客様のニーズにきめ細かく応えとともに、地域の特性に合わせた販売戦略を実施しました。

以上の結果、木造軸組工法による完成工事高は前期比0.5%増の2,867億円となりました。また、完工ベースの坪単価、受注ベースの坪単価も、それぞれ前期比2.1%増(72.8万円)前期比2.4%増(76.2万円)となりました。しかし、景気減速に伴う消費マインドの冷え込みにより受注は低迷し、受注棟数は前期比4.1%減の8,987棟となりました。

一方、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ましたが、市場環境の悪化を受け、完成工事高は前期比8.4%減の102億円となり、受注高は同16.3%減の99億円となりました。

また、木造アパート事業は、2007年度の組織改組により住宅事業本部の一部門として、積極的な営業活動を行いました。

戸建注文住宅の販売棟数と単価



その結果、受注高は前期比6.6%増の60億円となりました。しかし改正建築基準法の影響により、受注から着工までのリードタイムが長期化したため完成がずれこみ、完成工事高は同26.6%減の44億円と大幅な減少となりました。

リフォーム事業

リフォーム事業では、耐震リフォーム技術として「門型フレーム耐力壁」と「ガラスブロック耐力壁」の2つが(財)日本建築防災協会の技術評価を取得し、高い技術力を客観的に証明することができました。

事業展開においては現場見学会等のイベントを定期的に行うとともに、在来工法(木造軸組工法)で業界トップの技術力を有していることを訴求して、自社施工物件だけでなく、他社物件も含め幅広く提案営業を行いました。更に、マンション向け専用商品「Ma:Ri(マリ)」を発売し、リフォームに関する幅広いアプローチを行いました。

その結果、売上高は前期比3.0%増の266億円となりました。しかし、マクロ環境の悪化等を背景に受注件数は前期比1.6%減の8,535件と伸び悩みました。



スミリンライフアシスト(株)
取締役営業部長
谷本 雅信

社内インタビュー

スミリンライフアシストでは、不動産事業本部と協働してシルバービジネスに本格参入しています。具体的には介護付有料老人ホームの運営です。

シルバー事業を成功させるための要素はハード(施設)、ソフト(人)及びマネジメントです。ハード面では、住友林業グループが培ってきた高い技術を存分に活かし、木質感あふれる「すまい」を提供します。マネジメント面では、これまでも土地有効活用策の一つとして多くの在宅介護施設を手掛けてきましたのでノウハウは充分、蓄積しています。不足していたソフト面では、2007年度に介護付有料老人ホームを6箇所運営するフィルケア社をグループ会社に加え体制を整えました。

私たちスミリンライフアシストは、総合住生活関連企業を目指す住友林業グループの一員として、入居者である高齢者の方々の「人間として尊厳ある暮らし」の提供をテーマとして、豊かな高齢化社会の実現に貢献していきたいと考えています。

海外住宅事業

海外住宅事業では、着実に実績を積上げてきた主力の北米市場において、サブプライムローン問題に端を発した住宅市場の急速な冷え込みにさらされたため、一時的に慎重な販売姿勢へと方針を切り替え、分譲物件を厳選しました。

その結果、販売棟数は前期比30棟減少の69棟となりました。しかし、長期的な視点に立ち、米国シアトル近郊で現地企業と合併会社を設立し、大規模な不動産開発への取組みを開始しました。

一方、以前から取組んでいる韓国、中国に加えオーストラリア市場にも目を向け、市場開拓を推進しました。

不動産事業

不動産事業では、土地を購入して分譲販売及び賃貸事業等を行う不動産開発事業に注力しました。具体的には、新たにマンション開発分譲に参入した他、PFI※方式による建設プロジェクトや「しずおか葵の森プロジェクト」(特集P.29ご参照)等、不動産事業の育成を積極的に行いました。また、従来から取組んでいるまちづくり事業部による戸建分譲住宅は8箇所販売を開始、年間販売実績は54棟に達し、着実に事業を拡大しました。

※ PFI: 公共サービスの提供に際して公共施設が必要な場合に、国や地方公共団体等が直接施設を整備せずに民間資金を利用して民間に施設整備と公共サービスの提供をゆだねる手法

2008年度の業績見通しと取組み

売上高 +5.5%、営業利益 +50.0%

2008年度は改正建築基準法施行の混乱が沈静化してくるとはいえ、日本経済の下振れ圧力が強まっており、住宅市場は引き続き盛り上がりや欠く状況が予想されます。当社事業への影響が大きい持家市場も、回復基調に戻るまでにはなお時間を要すると見ています。そのため注文住宅事業では、従来の年間完工10,000棟という収益前提を改め、9,000棟でも十分利益が出せるように、人員・展示場等の配分を見直し、効率化とコスト削減による生産性の向上に軸足を置いて収益力向上に取り組めます。一方、攻めの戦略としては、今後の市場ニーズのポイントとなる「長寿命化」と「自然との共生」をテーマにした高付加価値商品を積極的に提供していきます。

リフォーム事業は、今後市場の拡大が見込まれるため、拠点の新設及び人員の増強を行い、引き続き独自の技術を訴求した提案営業を推し進め、ボリュームアップを目指します。

不動産開発事業では国内全地域で、幼児から高齢者まで多世代が安心して暮らせる「多世代同居」をキーワードに不動産開発を展開します。

こうした前提の下、2008年度の当セグメントの売上高は、前期比5.5%増の4,300億円、営業利益は同50.0%増の132億円を想定しています。

その他事業

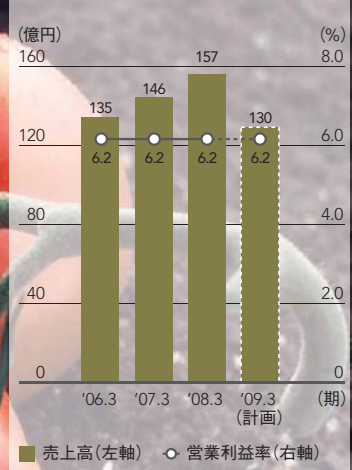
住友林業グループは、快適な住まいを提供するだけでなく、農園芸用資材の製造販売事業や損害保険代理店事業、情報システム開発、リース等、日々の暮らしに密着した多角的なサービスによって、お客様の豊かな暮らしとそれを取り巻く社会環境に貢献しています。

セグメント業績ハイライト

	'06.3期	'07.3期	'08.3期	'09.3期 計画
売上高	13,549	14,597	15,734	13,000
営業利益	841	903	969	800
資産	9,139	9,067	9,071	—
設備投資	980	811	886	—

※ 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



2007年度の業績レビュー

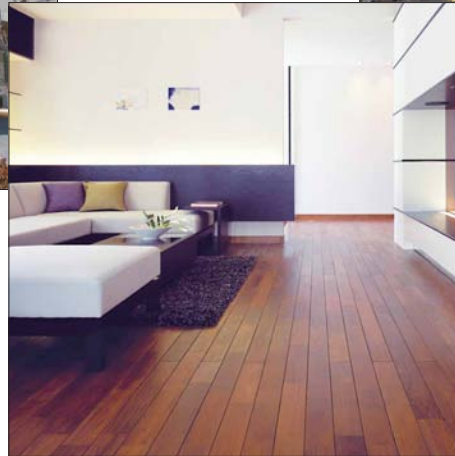
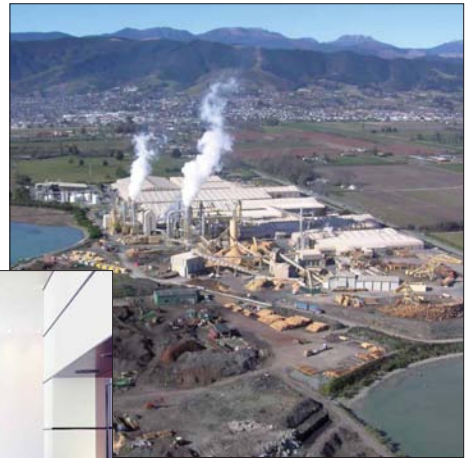
事業環境と業績総括

売上高 +7.8%、営業利益 +7.3%

当セグメントの売上高は、前期比7.8%増の157億円となりました。これは、主に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10億円(前期比7.3%増)となりました。

2008年度の業績見通しと取組み

当セグメントは、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については、当社住宅顧客の約5割に販売している火災保険の更なるシェアの拡大と、エリアに根付いたサービスの提供に引き続き取り組んでいきます。



特集：新たな成長基盤の構築を目指して

CONTENTS

海外事業	28
不動産事業	29
リフォーム事業	30

特集：新たな成長基盤の構築を目指して

日本では人口減少時代を迎え、今後新設住宅着工戸数も減少トレンド入りが予想されています(市場環境データP.8ご参照)。当社グループの木材・建材事業や住宅事業にとっては一段と厳しい環境が想定されています。しかし同時に、量から質への本格的な転換期を迎えていることでもあり、そこに新たなビジネスチャンスも生まれてきます。

特にリフォーム市場は中長期的に確実な成長が見込まれます。また、ライフスタイルの多様化や高齢化社会の到来に伴い新たな住生活ニーズも期待されます。一方で海外に目を向ければ、まだまだ成長軸を伸ばせる市場が存在します。

そこで当社グループは、海外において木質建材の製造・販売や戸建住宅の販売等を行う「海外事業」、戸建住宅の分譲や不動産開発・不動産仲介等を行う「不動産事業」、当社施工物件及び一般物件のリフォームを行う「リフォーム事業」の3つの領域を重点育成事業と定め、将来に向けた成長投資を集中的に行います。

海外事業

着実に実績を重ね、海外展開の足場を固める

海外事業は、製造事業、住宅事業、山林事業、流通事業の4つのカテゴリーによって構成されています。

主力の製造事業は、環太平洋エリアにおいて木質ボードを中心とした建材を製造しています。

住宅事業は、米国、韓国、中国にオーストラリアを新たに加え、4カ国に領域を広げています。とりわけ米国は

2003年に分譲住宅の販売を開始して以来、着実に実績を積み重ね年間販売棟数100棟レベルの営業基盤となりました。2007年度は米国住宅市場の急速な悪化により販売ペースは落ちましたが、主要エリアと定めているシアトル近郊の住宅需要は長期的に底堅いと見ており、富裕層向け宅地開発「カスケーディア・プロジェクト」に着手しました。今後も米国住宅市場の動向を注視しながら慎重に事業拡大の足場を固めていきます。

日本メーカーでは初めて、豪州の戸建住宅市場へ参入

当社は2008年4月、オーストラリアで年間5位の完工棟数実績を持つ「Henley Properties Group」と折半出資の合弁会社「Henley-SFC Housing Pty Ltd.」を設立し、メルボルン市の近郊11区画(平均土地面積約600m²)における分譲住宅の開発・販売に着手しました。

オーストラリアの人口は移民増等により安定的に増加することが予想されており、好調な経済とあいまって住宅市場は安定的な成長を続けるものと考えられます。しかもオーストラリアの一般住宅は、ほとんどが木造住宅(ツーバイフォー工法)であり、日本・北米で蓄積した生産・部材・デザイン等、当社グループの強みである技術・ノウハウを活かせる市場です。更に、オーストラリア・ニュージーランドの木材製造・加工拠点を活用して資材調達を行うことができます。つまり、川上から川下まで展開する当社グループのシナジー効果を発揮しやすい地域でもあり、非常に魅力的で将来性のある市場です。



オーストラリアの分譲予定地。今回の建築地であるメルボルン市はMDF(中密度繊維板)製造子会社のアルバインMDF社と同じビクトリア州に位置し、使用部材の中には、同社製のMDFが含まれています。

山林事業は、森林資源に対する重要性が世界的に高まっている中、地域情勢や木材消費エリアとのアクセス等を総合的に勘案したうえで、収益性の高い森林資源を確保し、山林経営管理面積の拡大を図ります。また、植林コ

ンサルタントやCDM (Clean Development Mechanism) 事業等、山林経営のノウハウを活かした環境ビジネスに本格的に取り組めます。

不動産事業

キーワードは「多世代同居」

不動産事業は、将来を見越して様々な不動産開発を手掛けられる体制を構築しました。具体的には、①不動産の有効活用の提案及び不動産販売を行う「アセットソリューション(AS) 事業部」、②戸建分譲住宅を提供する「まちづくり事業部」、③不動産流通・仲介を行う「住友林業ホームサービス」、④不動産賃貸管理を行う「サン・ステップ」、⑤高齢者・介護関連ビジネスを行う「スミリンライフアシスト」の5事業体で構成されています。

不動産事業は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土地開発を推進していく方針です。具体的には、高齢者から子供まで、多様なライフスタイル、ライフステージにマッチするコミュニティや商業施設等の総合開発を目指します。また、マンション等にも木質感のある内装を提案する他、街並みにとけこむ緑化技術等も活用します。このように当社グループならではの強みを

結集し、他社とは一味違った都市づくりを推進していきます。

ただし、不動産ビジネスは投資金額が大きくなるため、不動産の価値を見極め、市場環境に流されずリスク・リターンを適正判断し、厳選した物件に狙いを定めて慎重かつタイミングを逃さず積極的に取り組んでいきます。

不動産事業の進捗状況

プロジェクト名	概要
静岡プロジェクト (投資金額: 46億円)	スポーツジムと介護付有料老人ホームが稼働中 高齢者向け集合住宅等の複合開発
オフィスビル (投資金額: 15億円)	さいたま新都心でオフィスビルを建築
名古屋港PFI	名古屋港管理組合の本庁舎等の整備事業 2008年4月より本庁舎の設計・建設
戸建分譲事業 (まちづくり事業)	埼玉県、神奈川県、千葉県、愛知県、 福岡県等でプロジェクトが進行中
分譲マンション事業	神奈川県3箇所、愛知県1箇所で進行中 (うち3件はジョイントベンチャー方式)

「しずおか葵の森」プロジェクト

大型の不動産開発ビジネス参入の第一弾として、住友林業クレスト静岡事業所跡地を活用し、介護付有料老人ホーム、スポーツジム、診療所・介護サービス施設、高齢者専用賃貸住宅、一般賃貸マンション、戸建住宅、公園を含む新しい複合開発を進めています。開発のコンセプトは「健康」、「介護」、「医療」とし、子供から高齢者までの多世代がいつまでも安心して暮らせるまちづくりです。このプロジェクトをモデルケースとしながら今後、全国展開を推進していく計画です。



敷地面積は2万4,172m²。隣接地域の分譲開発も含め、若い家族とともに高齢者が暮らせる理想のまちづくりがスタート。

築80年 旧家のリフォーム



リフォーム前



リフォーム後

リフォーム事業

「木」を知りつくした住友林業グループならではの リフォーム

1970年代以降、積上げられてきた住宅ストックの補修に加え、長期間メンテナンスを行いながら住宅ストックの質を保ち続けていく「200年住宅ビジョン」等新たなニーズが高まる中、今後リフォームの潜在市場は確実に拡大していくものと考えられます。

総務省の2003年の住宅・土地調査によると、木造住宅の総数は2,449万戸となっていますが、その中でも最も多いのが、当社グループが長年技術を蓄積してきた「木造軸組工法※」による住宅です。「木」を知りつくした当社グループは、単なる耐震補強ではなく、景観を損なわずに基礎を入れ替える技術や、壁の強度を落とさずに窓を増やす技術等、様々な特許技術を確立しています。これらのうち、耐震リフォーム技術「スミリンREP工法」の一部である「門型フレーム耐力壁」及び「ガラスブロック耐力壁」の2つが(財)日本建築防災協会の技術評価を取得しました。耐震・省エネ・ユニバーサルデザイン等でこうした独自技術を活かし、長く快適に安心して暮らせるリフォーム提案を積極的に行っています。

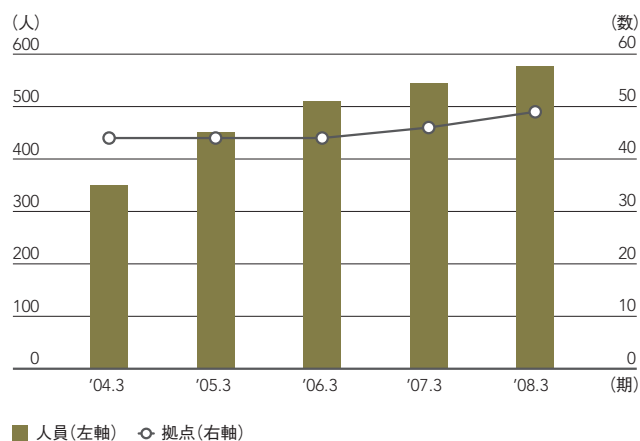
リフォーム事業を担う子会社、住友林業ホームテックでは、その社員の約8割を1級・2級建築士の有資格者が占め、

構造変更等を伴う大型の増改築まで専門的に対応できる体制を備えています。木造軸組工法のプロフェッショナルとして、自社施工の住宅に限らず、他社施工も含めた幅広いリフォーム需要の獲得を推進しています。その結果、2007年度の住友林業ホームテックの売上高266億円のうち77%は他社が施工した住宅のリフォームによるものでした。

更に、戸建のみならずマンションリフォームにも本格参入するとともに、今後も人員や拠点数を増やし、2009年度のリフォーム事業の売上高目標290億円を目指します。

※ 柱や梁を中心とした木の軸組で家の骨組みを作る工法で、日本の伝統的な工法。

リフォーム事業の展開





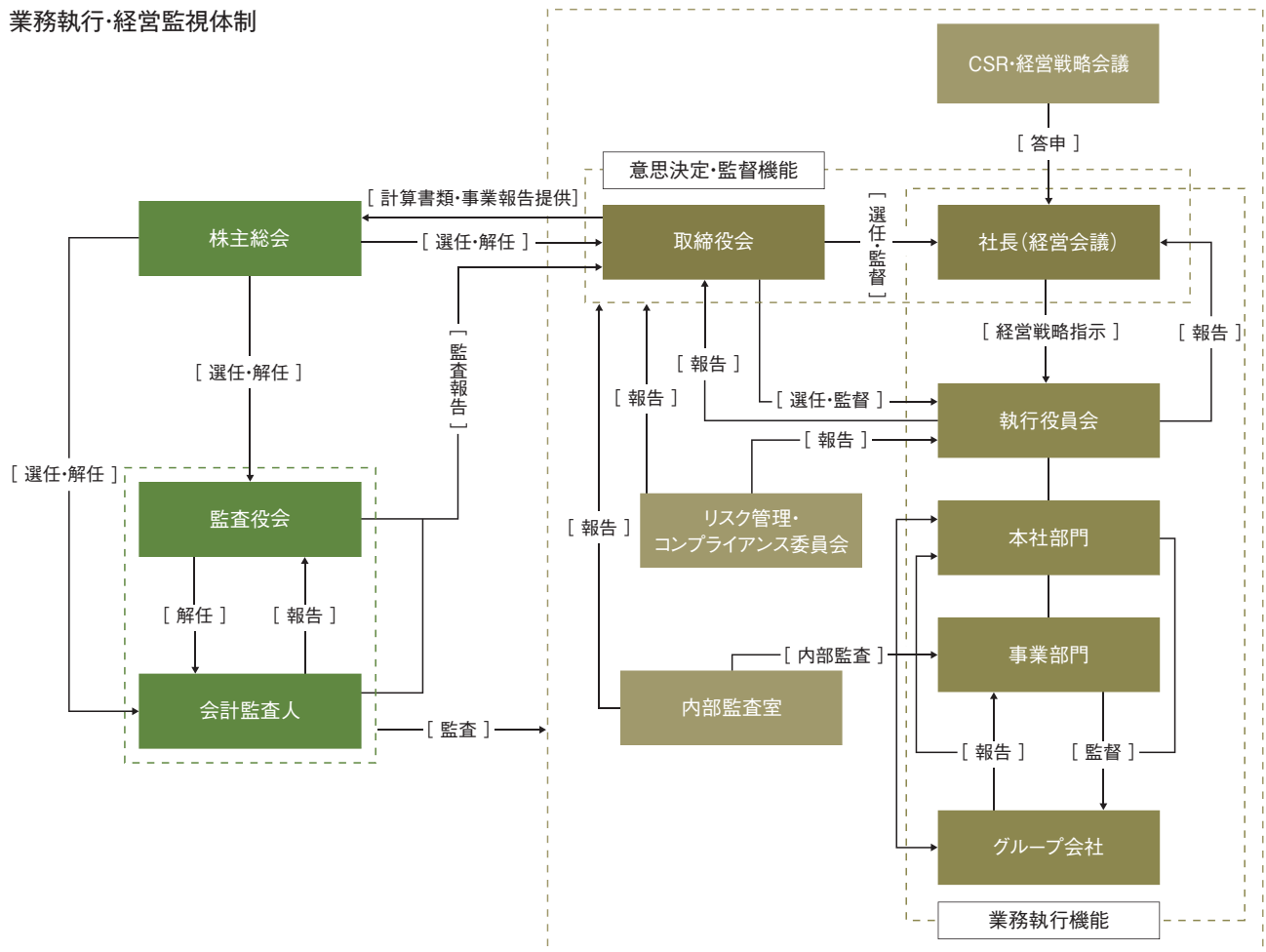
企業の社会的責任

CONTENTS

住友林業のマネジメント体制	32
役員	35
住友林業の社会的責任(CSR)	36

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、社会を利する事業を進める。

人間尊重

- 多様性を尊重し、自由闊達な企業風土をつくる。

環境共生

- 持続可能な社会を目指し、環境問題に全力で取り組む。

お客様最優先

- お客様満足に徹し、高品質の商品・サービスを提供する。

経営の基本方針

当社グループは、「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する」ことを経営理念に掲げ、この理念の下、企業価値の最大化を目指すことを経営の基本方針としています。そして、この実現のため、公正、信用を重視し、積極かつ堅実な経営を行うことを旨とする「住友精神」の遵守、一人ひとりが高い士気と誇りを持ち、自由闊達な企業風土をつくる「人間尊重」、事業を通じて自然環境や生活環境に貢献する「環境共生」、お客様満足を最優先に行動する「お客様最優先」を行動指針と定めています。

コーポレート・ガバナンス

当社グループは、企業経営の透明性を高め、健全で持続的な経営を行っていくため、コーポレート・ガバナンスの充実及び強化を最重要課題の一つと位置付けています。

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。

取締役会・経営会議の開催

経営環境の急激な変化に対応するため、原則取締役会を月1回、経営会議を月2回開催しています。取締役会では、重要事項に関する意思決定と業績等の確認を行うとともに、職務執行の監督機能強化を推進しています。経営会議では、当社グループの戦略を審議しています。また、2005年6月に役員退職慰労金制度を廃止し、業績連動性の高い報酬・賞与としています。

役員報酬等

取締役(7名) 287百万円
監査役(4名) 59百万円

監査役会

監査役会は、現在2名の社外監査役を含む計4名の監査役によって構成され、各監査役は分担して社内の重要会議に出席する他、四半期に一度、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っています。また、各グループ会社には、親会社内に主管部を設け、主管部を通じて経営の管理・指導を行う他、グループ各社の監査役によるグループ監査役会(情報交換会)の定期的な開催を通じて、企業集団全体の業務の適正性確保に努めています。

社外監査役

社外監査役・三木博氏は、弁護士として法的見地と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っています。また、佐々木恵彦氏は、日本大学総合科学研究所の教授として、森林管理全般や森林資源科学に関する高い見識から、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で適正な監査を行っています。なお、両名とも当社グループとの間に資本的・人的関係及び取引関係その他の利害関係はございません。

地位及び氏名	取締役会(20回開催)		監査役会(14回開催)	
	出席回数	出席率	出席回数	出席率
監査役:三木博	19回	95%	14回	100%
監査役:佐々木恵彦	17回	85%	12回	86%

ディスクロージャーとアカウンタビリティの強化

経営の透明性を高めるため、中間・期末決算発表後の業績説明会の開催にとどまらず、株主や投資家の皆様との個別ミーティングを年間約200件実施(2007年度)する等、コミュニケーションの場を積極的に設けています。2007年度は9月に証券会社主催のコンファレンスに参加し、当社の山林経営をテーマにプレゼンテーションを行う等より多くの投資家に当社事業を理解していただけるよう努めました。

こうした積極的な情報開示は、単に説明責任を果たす

目的だけではなく、株主や投資家の皆様の生の声を経営にフィードバックし、資本市場とのよりよい信頼関係を築くと同時に企業価値の最大化に結びつけていくことが重要であると考えています。

コンプライアンス

当社グループは、事業活動を継続するうえでの必須条件として、コンプライアンスの徹底に努めています。そこで、総務部内の「コンプライアンスグループ」が中心となり、コンプライアンスリスク抽出と対応策の検討を積極的に行い、グループ全体のコンプライアンス体制の強化に取り組んでいます。また、各事業に関する多様なリスクに対応するため、内部統制の整備とリスク管理の強化を推進しています。

内部統制の整備とリスク管理

当社グループは、金融商品取引法に基づく財務報告にかかる内部統制の体制構築のためにプロジェクトチームを発足させ準備してまいりましたが、2008年3月迄に全て準備が整い、2008年4月から万全の体制で本格対応しております。

当社におけるリスク管理は、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の他、各事業部門がそれぞれの事業に関わるリスクの抽出・評価・管理を行っています。2007年度は激しく変化する事業環境に対応した最新の全グループ会社版リスクマップの作成作業に着手しました。また首都圏大震災に備え、本社機能停止による損害を最小限に抑え、被災家屋の救援に早急に着手できる体制を整えるため、BCP※の考え方を取り入れた「震災対策マニュアル」の作成に着手しました。

※ BCP (Business Continuity Plan): 事業継続計画。企業が被災しても重要事業を中断させず、中断しても可能な限り短期間で再開させ、中断に伴う顧客取引の競合他社への流出、マーケットシェアの低下、企業評価の低下等から企業を守るための経営戦略。

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、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。加えて2007年度は利用促進を図るため、国内の全グループ社員に手帳サイズのマニュアルを配布しました。

「緊急ホットライン」の設置

当社グループは、緊急事態発生に備え、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」を設置する他、休日や夜間等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等、積極的な取組みを行っています。

役員 (2008年6月20日現在)



早野 均
常務執行役員

市川 晃
常務執行役員

塩崎 繁彦
常務執行役員

上山 英之
常務執行役員

(後列)

矢野 龍
執行役員社長

井上 守
専務執行役員

能勢 秀樹
専務執行役員

(前列)

取締役

※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
取締役	塩崎 繁彦
取締役	早野 均
取締役	市川 晃

※は代表取締役

監査役

常任監査役(常勤)	高橋 涉一
監査役(常勤)	竹野 諭
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	
※専務執行役員	井上 守	海外事業本部長
※専務執行役員	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	木材建材事業本部長
※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	市川 晃	経営企画・総務・人事・財務・情報システム・内部監査担当
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	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 (技術・商品開発統括)
執行役員	倉光 二郎	木材建材事業本部副本部長
執行役員	笹部 茂	人事部長
執行役員	和田 賢	住宅事業本部副本部長 (営業企画・サクシード統括)
執行役員	高野 誠一	住宅事業本部副本部長 (生産統括・品質保証統括)

※は取締役兼務者

住友林業の社会的責任 (CSR)

「木」と「住文化」に関する独自の専門性を活かし、社員、お客様、地域社会、地球環境を幸せでつなぐ“幸循環”を創造していくことが、私たちのなすべきCSRであると考えています。



住友林業の社会的責任に関する活動の詳細は、「環境・社会報告書2008」をご参照ください。(2008年11月発行予定)

経営理念とCSR経営

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することを経営理念としています。すなわち、「木」と「住文化」に関する独自の専門性を活かし、社員、お客様、地域社会、地球環境等を幸せでつなぐ“幸循環”を創造していくことで、将来にわたって社会から必要とされる企業であり続けることを目指しています。

行動規範を策定

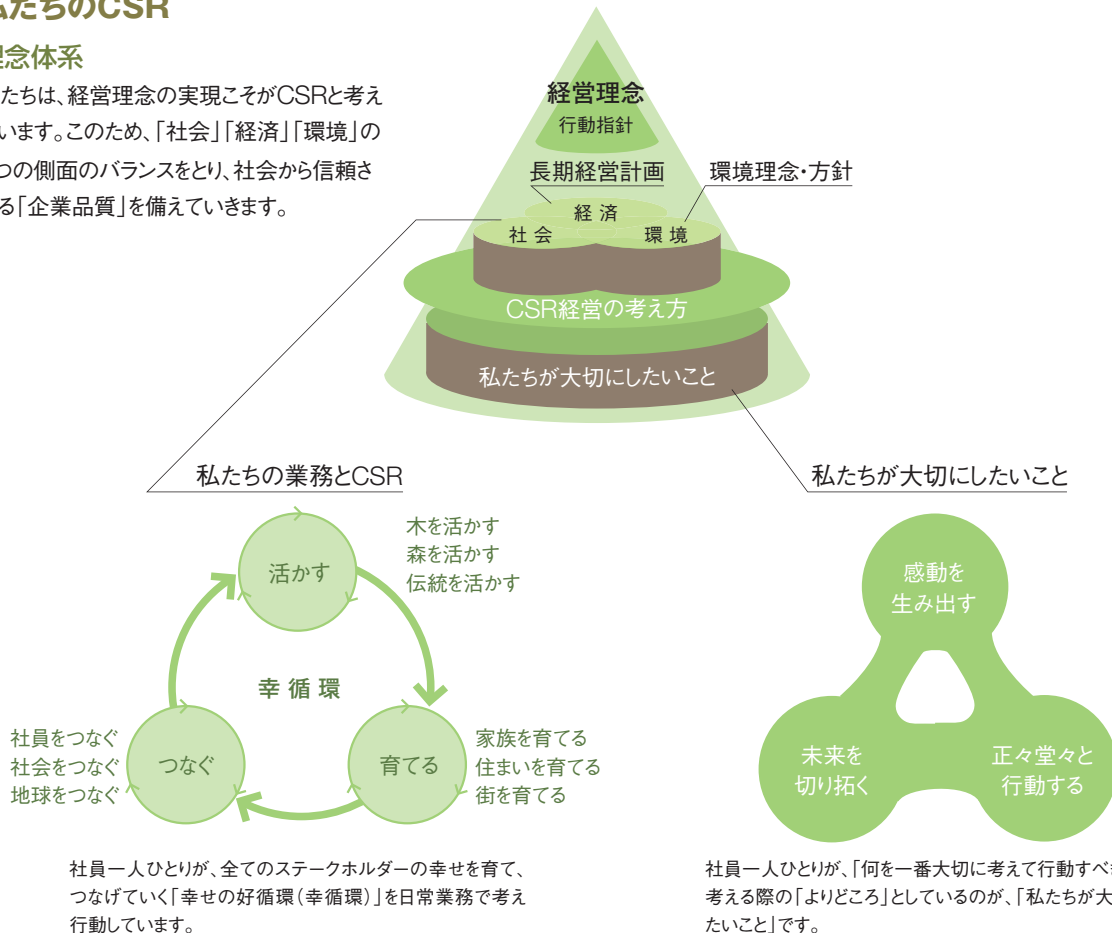
企業としてCSR経営の考え方である「経済・社会・環境」に対する責任を果たすため、「私たちの業務とCSR」を策定しました。これは当社グループ社員一人ひとりがCSRの視点で自分の業務や行動の意義と社会との関わりを考え、社会からの期待に応えていくための指針です。

また「何を一番大切に考えて行動すべきか」という本質的なベクトルを役員を含む全グループ社員が共有できるように「私たちが大切にしたいこと」を策定しました。

私たちのCSR

理念体系

私たちは、経営理念の実現こそがCSRと考えています。このため、「社会」「経済」「環境」の3つの側面のバランスをとり、社会から信頼される「企業品質」を備えていきます。



CSR経営の実践例

私たちが実践しているCSR経営について、2007年度のトピックスを2つご紹介します。

Case 1

森づくりから始まるサステナブルな環境共生住宅

—「MyForest-大樹(マイフォレストーたいじゅ)」—

2008年2月、当社グループの環境配慮の技術を結集した新商品「MyForest-大樹(マイフォレストーたいじゅ)」を発売しました。

主要構造材における国産檜の使用比率100%を実現、耐震性、耐久性等において子や孫の世代へと住み続けることのできる確かな構造躯体です。また内装材にも国産杉を提案しており、部材や設備も環境への負荷を低減するものを採用しています。更に当社独自の設計思想である「涼温房」により、太陽や風等、自然エネルギー及び樹木の特性を上手く利用した省エネルギー化とCO₂の排出量削減に努めています。国産材の積極利用により、国内の森林整備にも貢献できると共に「快適な住まい心地」と「環境配慮」を兼ね備えた資産価値の高いサステナブルな環境共生住宅です。

主要構造材は国産材100%を実現

柱、土台、梁、大引等の主要構造材にスーパー檜(国産檜100%の集成材)を採用。オリジナル耐力面材「クロスパネル」※にも国産檜を使用。住宅の骨組みを形づくる構造材に国産の檜を採用し、主要構造材における国産材の使用比率100%を実現しました。

※ オリジナル耐力面材「クロスパネル」: 杉の小幅板を斜め45°で格子状に張り合わせた耐力面材。
当社グループオリジナルであり、通気性と耐久性に優れています。

夏涼しく、冬温かい「涼温房」

太陽の光を十分に室内に取り込み熱を蓄える「太陽の設計」、風の通り道を設計して涼しさと呼び込む「風の設計」、植栽等の緑の力を「天然の空調装置」として考える「緑の設計」の3つを組み合わせ、太陽の光や風等、自然エネルギーを効率よく住まいに取り込みました。この当社グループならではの設計思想により、冷暖房機器の使用時間を抑え、消費エネルギー及びCO₂排出量を削減する環境配慮の暮らし方を提供しています。

環境負荷を低減する部材、設備

室内壁は自然素材である火山灰(シラス)を主原料とし、調湿・消臭性能に優れた「しらす壁」を、外装には天然の土や貝殻、珊瑚を混ぜた「シーサンドコート」を採用しています。給湯関連設備においても、高効率給湯器、断熱浴槽、節水型便器、ビルトイン浄水器等、家庭から排出されるCO₂削減に貢献する各種設備を設定しています。



MyForest-大樹 (マイフォレストーたいじゅ)
外観イメージ



MyForest-大樹 (マイフォレストーたいじゅ)
内観イメージ



クロスパネル



涼温房

Case 2

世界で初めて、DNAによる木材トレーサビリティ技術を確立

当社グループは2003年より、苗から木材製品までの履歴、すなわち木のトレーサビリティを科学的に証明する方法の開発に着手し、このたび世界で初めて、DNAによる木材の個体識別技術を完成させました。

地球の生態系に大きな影響を与えるとされる天然林を保護する上で、今後の木材資源は人工林、すなわち地域に適した樹種、そしてその優良品種を植え、伐り、植えることを持続的に行う森林から調達されることが主流になると考えられます。このような状況下、天然林の保護や違法伐採の抑止といった観点から、グローバルな規模で森林認証制度への取組みを中心に、合法木材の利用を促進する機運が高まっています。しかし、木材の合法性確認は、その基本となる生産地証明において統一した規格等がなく、各地域で異なる証明方法が行われ、結局人間の目による確認に頼らざるを得ないのが実情です。こうした状況に対し、当社グループが世界で初めて確立したDNAによる木材トレーサビリティ技術は、木材製品の合法性を科学的に証明できる点で画期的と言えます。

また、従来は人工林における葉や丸太、板までしか識別できなかったものが、苗から成木、その丸太からできた合板等の木材加工品までの全ての段階でチェックが可能となるため、山元から最終消費者までの間に他品種の混入を確認でき、早い段階で品質低下を防ぐこともできます。

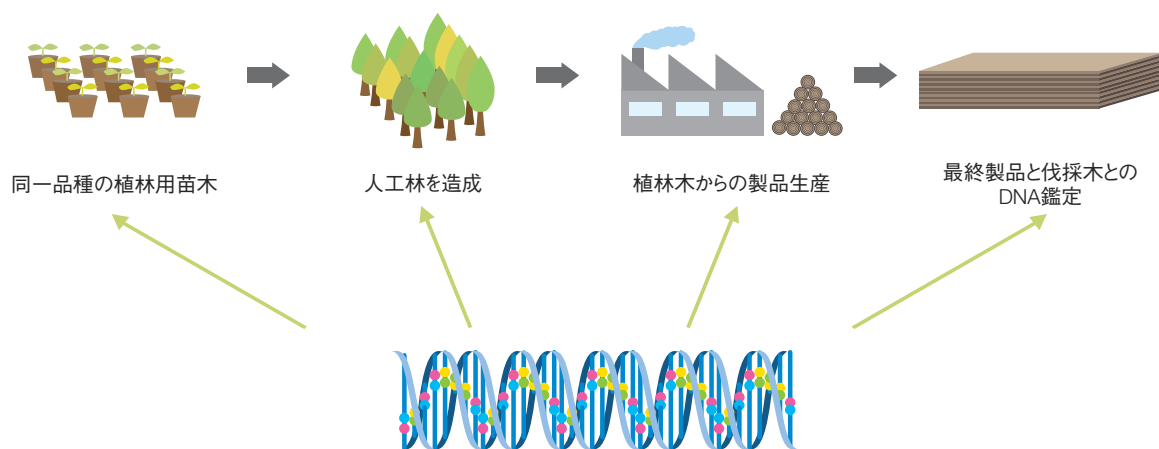
当社グループは、従来から材質の優良な樹種の育種、名木・貴重木のクローン増殖、世界各地域での植林活動等を行ってきましたが、この画期的な技術の確立を契機として、優良品種の植林、育成管理との一体的なビジネス展開も予定しています。

合板・集成材の識別が可能

従来は、生育期間の長い木材の場合、年代の古い心材部ほどDNAの分解が進んでいる他、合板等の加工品も製造時の加熱や接着で分解されてしまうことが多く、DNAの識別は困難とされてきました。しかし、木材のDNA上の塩基配列中に、同じ構造を持つ部分が2〜5対繰り返し並んでいる部分を目印に、その長さの違いを利用して、合板・集成材の識別を可能にしました。

DNAによる木材製品の履歴管理

DNAを調べることで、苗から丸太、木材製品まで個体識別が可能となり、履歴管理に利用できます。



財務セクション

CONTENTS

10年間の財務サマリー	40
財政状態及び経営成績の分析（含む事業等のリスク）	42
事業環境の回顧	42
経営成績	42
セグメント別業績	43
財政状態とキャッシュ・フロー	43
事業等のリスク	44

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)

	2008	2007	2006
当期業績:			
売上高	¥ 861,357	¥ 911,674	¥ 791,128
木材・建材事業 ^{*1}	470,945	520,103	412,182
住宅及び住宅関連事業 ^{*1}	407,687	407,780	393,868
その他事業	15,734	14,597	13,549
消去又は全社	(33,009)	(30,806)	(28,471)
売上総利益	135,277	141,117	127,853
販売費及び一般管理費	128,041	120,711	112,407
営業利益	7,235	20,405	15,446
木材・建材事業 ^{*1}	3,330	7,967	2,806
住宅及び住宅関連事業 ^{*1}	8,797	16,586	16,370
その他事業	969	903	841
消去又は全社	(5,860)	(5,051)	(4,571)
経常利益	7,659	21,259	16,800
当期純利益(損失)	1,115	11,954	10,842

財務状況:			
総資産	¥ 450,730	¥ 500,136	¥ 464,193
運転資本 ^{*2}	64,156	76,453	68,037
有利子負債	25,816	25,739	22,067
純資産 ^{*3}	173,089	188,855	175,206

キャッシュ・フロー:			
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 26,106	¥ 7,084	¥ 16,626
投資活動によるキャッシュ・フロー	(17,587)	(7,102)	(8,998)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(4,262)	665	(14,039)
現金及び現金同等物の期末残高	54,475	50,311	49,628

資本的支出^{*4}			
有形固定資産	¥ 9,578	¥ 6,724	¥ 8,132
ソフトウェア	1,691	1,581	1,857
その他	225	721	454
合計	11,494	9,026	10,443
減価償却費	7,258	6,476	6,403

	円		
一株当たり情報:			
当期純利益(損失)	¥ 6.3	¥ 67.4	¥ 61.3
純資産	976.0	1,059.2	996.0
配当金	15.00	15.00	13.00

	%		
レシオ:			
売上総利益率	15.7	15.5	16.2
営業利益率	0.8	2.2	2.0
経常利益率	0.9	2.3	2.1
総資産経常利益率(ROA) ^{*5}	1.6	4.4	4.0
自己資本当期純利益率(ROE) ^{*5}	0.6	6.6	6.6
自己資本比率	38.4	37.5	37.7
有利子負債比率 ^{*6}	13.0	12.1	11.2
流動比率	127.6	129.3	129.3
インタレスト・カバレッジ(倍)	4.5	11.2	10.8

※1. 2001年3月期より、住宅資材取引にかかるセグメントを、「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)

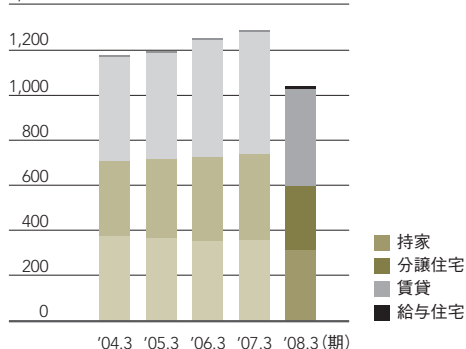
百万円(別途単位記載のものを除く)

2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
¥ 723,193	¥ 673,779	¥ 645,100	¥ 644,730	¥ 682,375	¥ 699,594	¥ 620,615
320,255	293,220	283,517	270,856	279,811	340,988	294,411
418,313	393,616	370,421	381,978	405,150	370,692	335,782
13,185	12,350	17,882	18,050	16,978	15,481	13,900
(28,560)	(25,408)	(26,721)	(26,154)	(19,565)	(27,568)	(23,480)
125,582	120,778	109,631	109,437	118,064	112,269	99,692
107,116	103,201	100,858	106,397	102,065	98,720	93,481
18,466	17,577	8,772	3,040	15,999	13,549	6,210
4,615	3,813	2,238	1,882	5,128	14,770	11,341
17,530	17,150	9,920	4,961	16,631	5,141	942
738	644	415	579	519	569	1,315
(4,418)	(4,030)	(3,802)	(4,384)	(6,279)	(6,933)	(7,388)
18,692	17,074	9,721	3,731	16,908	12,541	6,305
8,014	9,870	(15,439)	465	6,994	5,708	134
¥ 370,684	¥ 369,755	¥ 357,322	¥ 365,531	¥ 371,102	¥ 360,935	¥ 346,293
67,579	66,377	60,260	60,477	61,319	68,892	71,746
15,580	19,929	16,497	18,124	24,517	35,720	40,059
152,500	146,269	129,727	147,440	150,979	144,914	139,301
¥ 6,685	¥ 25,962	¥ 19,734	¥ 17,332	¥ 3,468	¥ (3,281)	¥ 26,715
(12,895)	(7,646)	2,026	(16,439)	(1,960)	(3,330)	2,068
(7,087)	(735)	(8,171)	(9,716)	(13,873)	(5,351)	(8,257)
55,928	69,312	52,029	38,873	47,476	59,916	71,971
¥ 7,016	¥ 4,040	¥ 2,761	¥ 7,705	¥ 4,448	¥ 4,373	¥ —
1,673	1,468	2,077	2,194	1,889	1,264	—
549	883	283	225	252	303	—
9,237	6,392	5,123	10,124	6,590	5,941	4,556
6,452	6,447	5,985	5,289	4,551	4,756	5,060
円						
¥ 45.3	¥ 55.8	¥ (87.5)	¥ 2.6	¥ 39.6	¥ 32.4	¥ 0.8
866.5	830.5	736.4	835.1	854.9	821.6	789.8
13.00	13.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
%						
17.4	17.9	17.0	17.0	17.3	16.0	16.1
2.6	2.6	1.4	0.5	2.3	1.9	1.0
2.6	2.5	1.5	0.6	2.5	1.8	1.0
5.0	4.7	2.7	1.0	4.6	3.5	1.8
5.4	7.2	(11.1)	0.3	4.7	4.0	0.1
41.1	39.6	36.3	40.3	40.7	40.1	40.2
9.3	12.0	11.3	10.9	14.0	19.8	22.3
137.4	135.7	132.6	131.8	131.1	137.7	141.6
18.6	21.9	18.3	7.8	22.6	18.6	5.8

財政状態及び経営成績の分析 (含む事業等のリスク)

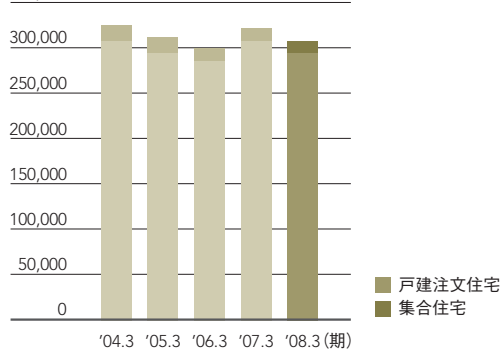
新設住宅着工戸数

(千戸)



受注高

(百万円)



事業環境の回顧

2008年3月期の日本経済は、成長を続けるアジア諸国向け輸出の増加や底堅い企業業績を背景とした民間設備投資の増加等から、概ね回復傾向にありました。

しかしながら、原材料価格の高騰やサブプライム住宅ローン問題を背景とする米国経済の減速等により、期の終わりに近づくにつれ、景気回復を牽引してきた企業部門では収益力に翳りが生じた一方、家計部門では一年を通じて回復を実感できない状態が続き、景気は下振れリスクを抱える状況となりました。

住宅業界においては、日本経済全体の先行き不安感及び賃金の伸び悩みが、相次ぐ生活必需品の値上げ等とあまって、消費マインドを落ち込ませたこと等により、住宅への投資動機が減少し、改正建築基準法の施行による影響が加わった結果、新設住宅着工戸数は103万6千戸(前期比19.4%減)となり、当社住宅事業と関連の深い持家の着工戸数は31万2千戸(同12.3%減)となりました。

木材・建材業界においては、前期の好況による資材供給の増加に対し、住宅着工戸数の減少に伴う需要の縮小から、価格の下落率が大きかった合板をはじめ、木材・建材全般の市況が悪化し、市場環境は非常に厳しいものとなりました。

経営成績

1. 売上高・受注高

売上高は前期比503億18百万円減少し、8,613億57百万円(前期比5.5%減)となりました。戸建注文住宅の完工棟数は前期比減少となったものの、単価上昇により売上高の減少幅は微減に止まりました。しかし、住宅着工戸数の減少により木材や建材の需給バランスが崩れたことで、木材・建材事業において伸び悩みました。戸建注文住宅の受注状況は、商品を拡充し、地域特性に合った販売戦略を実施したもの

の、景気の先行き不安感等を背景とした消費マインドの落ち込みにより受注金額が2,954億13百万円(前期比4.1%減)、受注棟数が9,301棟(前期比4.6%減)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は前期比73億30百万円増加し、1,280億41百万円(前期比6.1%増)となりました。事業拡大に向けた人件費等が増加した一方で全社的に削減可能な経費の削減を進めましたが、株式市場の低迷により、退職給付債務等にかかる数理計算上の差異を45億33百万円計上したことが経費を押し上げました。

3. 営業利益

営業利益は、木材・建材の流通事業において市況低迷による売上総利益率が低下したことや、住宅及び住宅関連事業において木造注文住宅の原材料価格が上昇した影響等により、前期比131億70百万円減少し、72億35百万円(前期比64.5%減)となりました。なお、上記退職給付債務等にかかる数理計算上の差異の影響を除くと、117億69百万円(同36.4%減)となります。

4. その他の収益及び費用

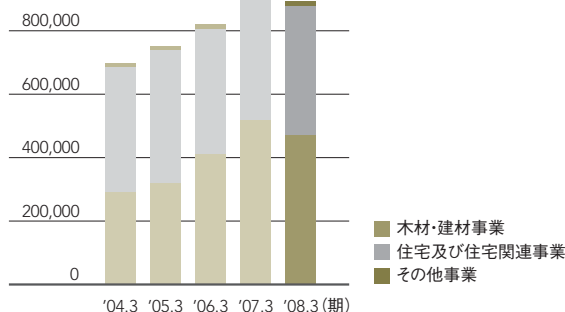
その他の収益からその他の費用を差し引いた純額は16億34百万円(前期比674.7%減)のマイナスとなりました。これは株式市場の低迷により当社が保有する投資有価証券にかかる評価損を38億37百万円計上したことが主な要因です。

5. 当期純利益

これらの結果により、当期純利益は前期比108億39百万円減少し、11億15百万円(前期比90.7%減)となりました。これにより一株当たり当期純利益も前期比61円14銭減の

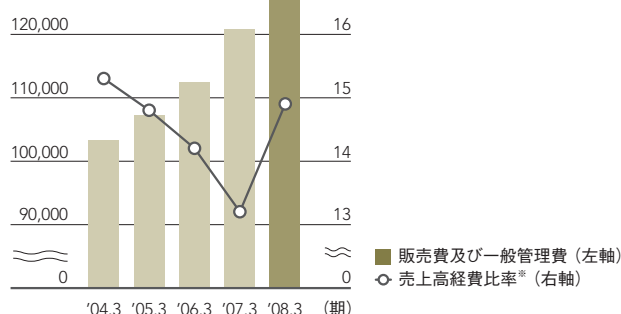
売上高

(百万円)
1,000,000



販売費及び一般管理費と売上高経費比率

(百万円)
130,000



※ 売上高経費比率=販売費及び一般管理費÷売上高

6円29銭となりました。

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4,709億45百万円(前期比9.5%減)、営業利益は33億30百万円(同58.2%減)となりました。木材・建材の流通事業は、住宅需要の減少に加えて、改正建築基準法施行に伴う混乱等から、住宅着工戸数が大幅に減少したため、木材・建材商品の市況が悪化し、販売価格の下落及び数量の減少をもたらしました。一方、国内外で展開している建材製造事業は、原材料価格や輸送コストが高騰する中、国内市場の需要減少により売上が伸び悩みましたが、オセアニアで展開しているMDF(中密度繊維板)製造事業においては、安定した生産・販売を続けたことで、収益が改善しました。

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4,076億87百万円(前期比0.1%減)、営業利益は87億97百万円(同47.0%減)となりました。盛り上がりや欠く住宅市場環境の影響もあり、注文住宅事業は販売棟数が前期実績を下回ったことに加え、木材を含む資材価格の高騰により、利益率が低下しま

した。不動産事業は、土地を購入してマンションの分譲販売及び賃貸等を行う不動産開発事業を強化した他、分譲戸建住宅事業において、神奈川県秦野市、名古屋市等8箇所販売を開始し、事業拡大に努めました。また、リフォーム事業では、現場見学会等のイベントを定期的開催し、中大型物件の需要取り込みに注力しました。

財政状態とキャッシュ・フロー

1. 財政状態

2008年3月末における総資産は前期末比で494億6百万円減少し、4,507億30百万円となりました。売上減少に伴う受取手形及び売掛金等の売上債権や商品の減少等で流動資産が前期末比400億57百万円減少したことと、投資有価証券の減損処理等により投資その他の資産が同153億29百万円減少したことが主な要因です。

負債は前連結会計年度末比で336億40百万円減少し、2,776億41百万円となりました。主な要因は上述の売上減少に伴って仕入が減少したことによる支払手形及び買掛金等の減少と株式市況の下落に伴う繰延税金負債の減少等です。純資産は評価・換算差額等の減少等により前期末比157億66百万円減少の1,730億89百万円、自己資本比率は38.4%となりました。

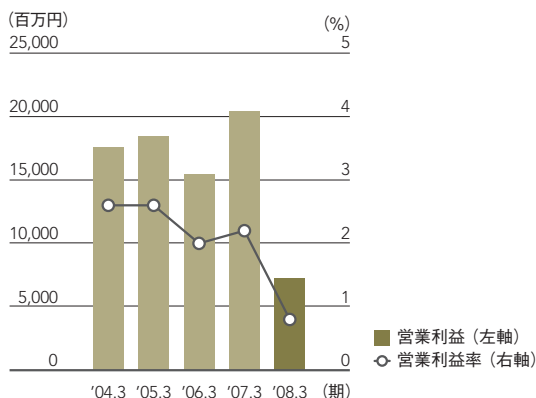
事業セグメント別業績

(百万円)

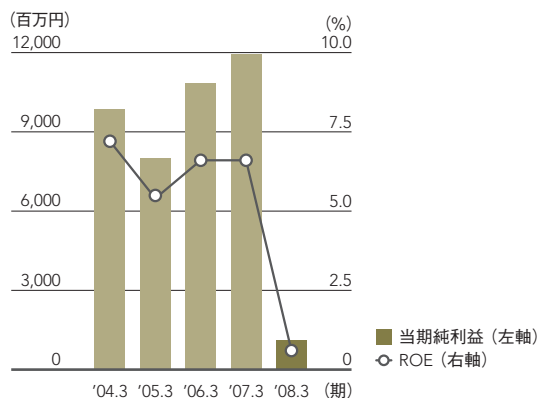
	木材・建材事業		住宅及び住宅関連事業		その他事業	
	08.3期	07.3期	08.3期	07.3期	08.3期	07.3期
売上高	470,945	520,103	407,687	407,780	15,734	14,597
営業利益	3,330	7,967	8,797	16,586	969	903
営業利益率	0.7%	1.5%	2.2%	4.1%	6.2%	6.2%

※ 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



当期純利益とROE



2. キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは不動産事業推進により販売用不動産等のたな卸資産が増加した一方、木材・建材事業の売上減少に伴う売上債権の回収が進んだことにより前期と比較して190億22百万円増加し、261億6百万円となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは国内外の製造子会社工場での設備投資、及び連結子会社株式の追加取得等による支出により前期比104億85百万円支出が増加し、175億87百万円となりました。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により、前期の6億65百万円の調達から転じ、42億62百万円の流出となりました。

事業等のリスク

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おります。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影響を与える可能性があります。

① 景気変動

経済状況の低迷や景気見通しの悪化及びそれらに起因する個人消費の落ち込みは、顧客の住宅購買意欲を減退させる可能性があり、当社グループの業績に影響を与えるものと考えられます。

② 金利変動

金利変動とりわけ長期金利の上昇は、ローンによる支払いを行うケース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。

③ 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減退さ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 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住宅需要の大幅な減退を招き、当社グループの業績に影響を与えるものと考えられます。

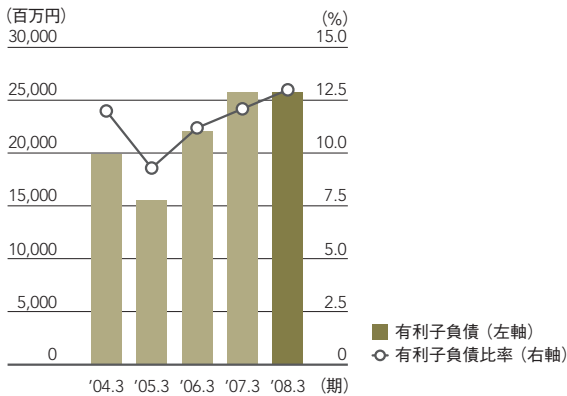
2. 法的規制の変更

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、個人情報保護法等、様々な規制があります。当社グループはこれら法規制の遵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。

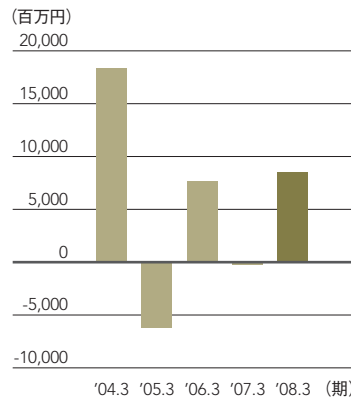
3. 木材・建材及びその他原材料市況

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きます。そのため、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。

有利子負債と有利子負債比率



フリー・キャッシュ・フロー



※ フリー・キャッシュ・フロー＝営業キャッシュ・フロー＋投資キャッシュ・フロー

4. 為替レートの変動

外貨建て輸入に際しては、為替予約を行う等、為替リスクを低減するための措置をとっておりますが、為替変動により一時的にコストが上下する場合があります。一方、海外で木質建材等を製造販売する関係会社においては、決済通貨に対して生産国の通貨が高くなる場合に業績に影響を及ぼします。

5. 品質保証

当社グループは取扱商品及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・社会情勢及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、あるいは年金に関する費用が増加する、等の可能性があります。当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

8. 株式市場

株式市場の大幅な変動等を原因として当社グループが保

有する有価証券の評価損等を計上する可能性があり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

9. 自然災害

大規模な地震や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や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。

10. 情報セキュリティ

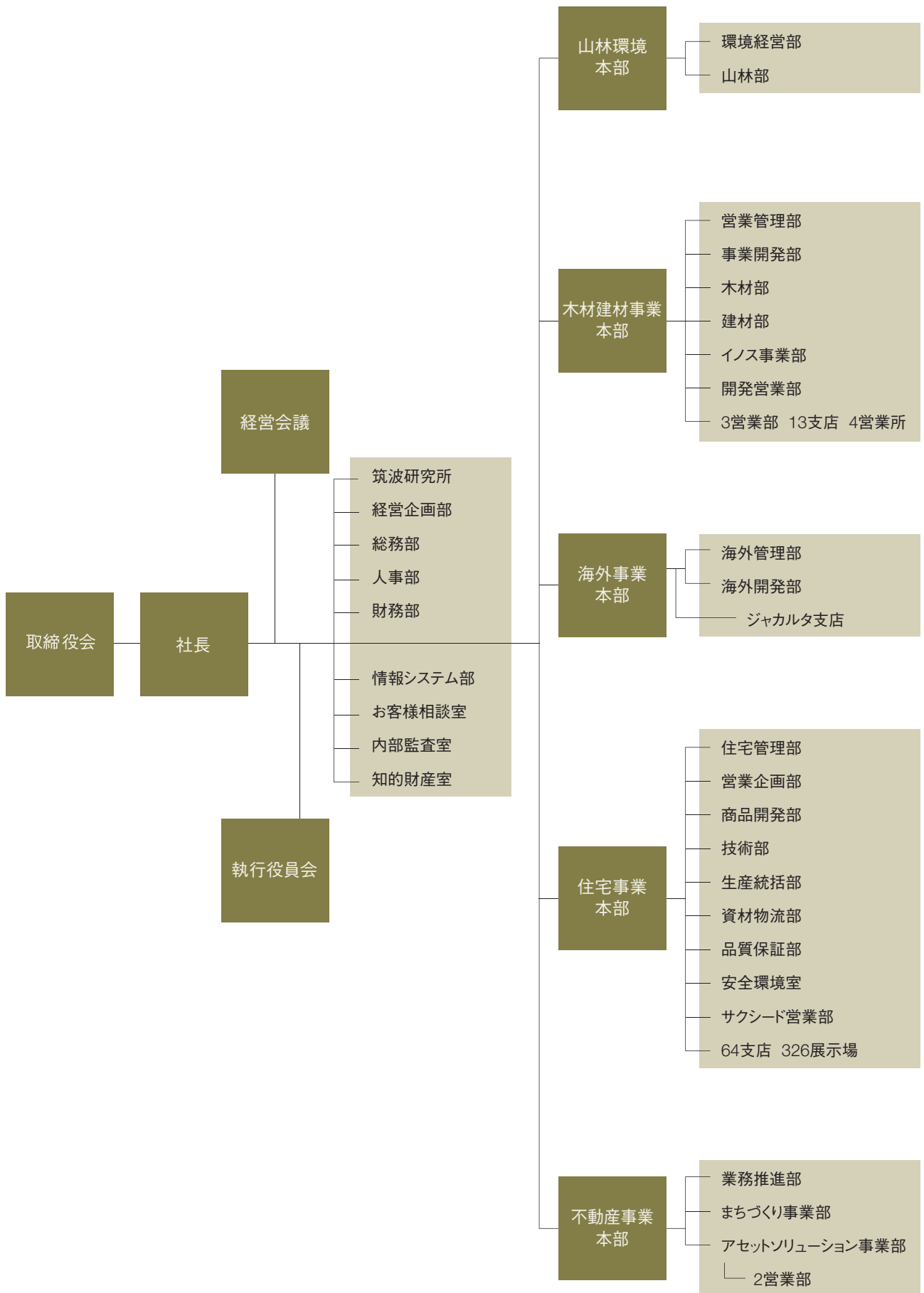
当社グループはお客様に関する膨大な情報を保有しており、情報管理に関する規程及び体制の整備や役員等に対する教育の徹底等により、お客様に関する情報の管理には万全を期しております。しかしながら、悪意のある第三者によるコンピュータへの侵入や盗難、役員等及び委託先の人為ミス、事故等によりお客様に関する情報が外部に漏洩した場合、お客様からの損害賠償請求やお客様及びマーケット等からの信頼失墜等により、業績に影響を及ぼす可能性があります。

11. 環境関連

当社グループは「環境共生」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、罰金や補償金及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。

※ 文中における将来に関する事項は、本資料作成日現在において、当社グループが判断したものであります。

組織図 (2008年4月1日現在)



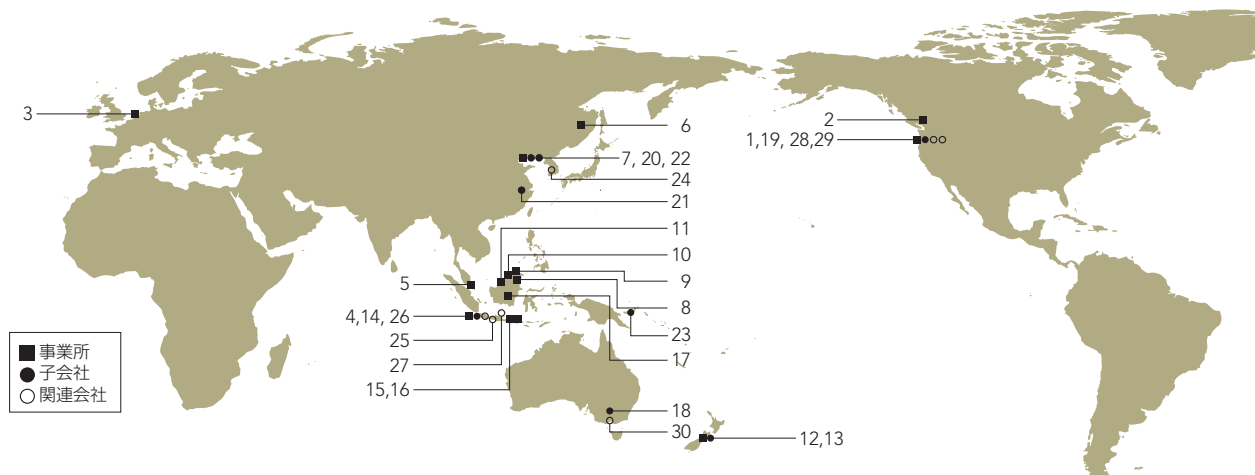
海外ネットワーク (2008年9月現在)

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@smtforams.nl
4. ジャカルタ支店
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 Blvd, Khabarovsk,
68000, Russia
Tel: 7-4212-41-33-60 / 61
Fax: 7-4212-41-33-62
E-mail: sfc@sovintel.ru
7. 大連駐在/大連住友林業
Senmao Building, 16th 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 KotaKinabalu,
Sabah, Malaysia
Tel: 60-88-242031
Fax: 60-88-268031
E-mail: sfc2wu@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. ネルソン駐在/
ニュージーランド住友林業
c/o Nelson Pine Industries Ltd.
P. O. Box. 3049, Lower Queen
Street, Richmond,
Nelson, 7050, New Zealand
Tel: 64-3543-8800
Fax: 64-3543-8890
13. Nelson Pine Industries Ltd.
P. O. Box. 3049, Lower Queen
Street, Richmond,
Nelson, 7050, New Zealand
Tel: 64-3543-8800
Fax: 64-3543-8890
E-mail: sfc@nelsonpine.co.nz
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 67201, Jawa
Timur, Indonesia
Tel: 62-335-422412
Fax: 62-335-421669
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 No.48/40
Samarinda 75123,
Kalimantan Timur, Indonesia
Tel: 62-541-741966/737926/748116
Fax: 62-541-741967
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
19. Pacific Wood Products, L.L.C.
8805 148th Avenue NE,
Redmond, Washington 98052, U.S.A.
Tel: 1-425-885-1777
Fax: 1-425-885-0057
E-mail: sfs@sumiforsea.com
20. 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
21. 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 Road,
Shanghai, 200061, PRC
Tel: 86-21-61405828
Fax: 86-21-61405826
E-mail: paragonkenji@aol.com
22. 大連住友林業技術服務有限公司
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@sfts-cn.com
23. Open Bay Timber Limited
P. O. Box 66, Kokopo, East New Britain
Province, Papua New Guinea
Lot1, Section 40, Tobaining Road,
Kenabot, Kokopo, East New Britain
Province, Papua New Guinea
Tel: 675-982-9827
Fax: 675-982-8906

関連会社

24. Dongwha SFC Housing Co., Ltd.
Dongwha Bldg, 192-4, Nonhyeon-Dong,
Gangnam-Gu, Seoul, 135-010, Korea
Tel: 82-2-3218-8970
Fax: 82-2-3445-2891
25. PT. Rimba Partikel Indonesia
P. O. Box. 127 KENDAL Desa.
Mororejo, Kaliwungu, Kendal, Jawa
Tengah 51372, Indonesia
Tel: 62-24-8662990
Fax: 62-24-8662988/8662993
E-mail: rpsrg@indosat.net.id
26. Jakarta Office
Gedung Idola Tunggal Slipi, JL. Letjen
S.Parmar Kav.67,
Jakarta 11410, Indonesia
Tel: 62-21-5321637
Fax: 62-21-5301313
E-mail: rimbajkt@cbn.net.id
27. PT. AST Indonesia
KITW Technopark Blok A-01, JL.
Raya Semarang-Kendal KM.12,
Semarang 50152, Indonesia
Tel: 62-24-8664800
Fax: 62-24-8664801
E-mail: asti@ast.co.id
28. Bennett-SFS, L.L.C.
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
29. Cascadia Resort Communities, 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
30. Henley-SFC Housing Pty Ltd
395 Ferntree Gully Road, Mt.
Waverley VIC 3149 Australia
Tel: 61-3-9574-5333
Fax: 61-3-8588-7093



投資家情報 (2008年3月31日現在)

上場証券取引所： 東京・大阪

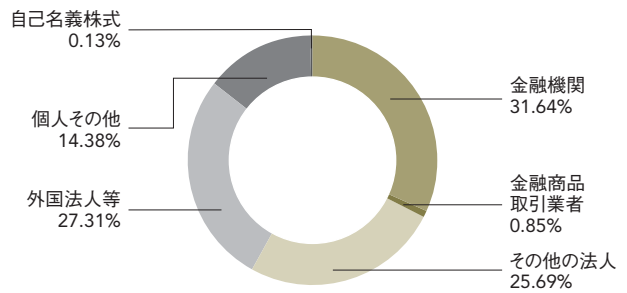
会社が発行する株式の総数： 400,000,000 株

発行済株式総数： 177,410,239 株

株主総数： 12,903名

定時株主総会： 6月

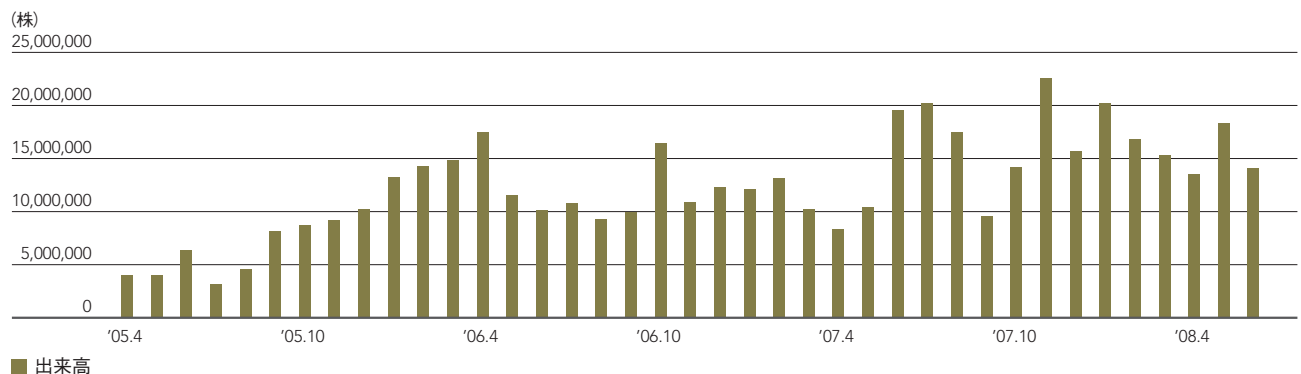
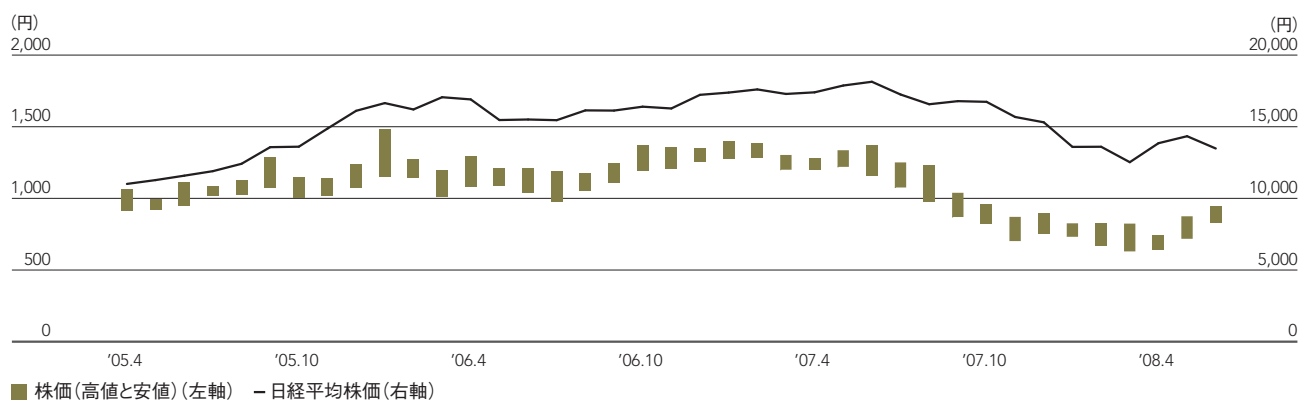
株式分布状況:



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)	7,599	4.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,234	3.51
株式会社伊予銀行	5,850	3.30
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
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント (常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	3,703	2.09
住友信託銀行株式会社	3,408	1.92

株価・出来高の推移 (大阪証券取引所):



会社概要 (2008年3月31日現在)

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:	51社 (内海外 16社)
関連会社:	7社 (内海外 5社)
従業員数(連結):	12,541名
ホームページURL:	http://sfc.jp/
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

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。

 **住友林業株式会社**

〒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
<http://sfc.jp/>