



アニュアルレポート 2010 (2010年3月期)

# Build and Sustain



# Build and Sustain

私たちの事業は持続可能な資源である「木」に関わっています。

木を植えて育てる。その木を伐採して建材をつくる。伐ったあとはまた植える。

そして、良質な木造住宅を建て、世代を超えて住み続けられるようサポートする。

豊かな未来のために“Build and Sustain”の基本姿勢で事業活動を展開しています。

現在、世界の経済・産業は構造が大きく変化し、環境や資源に対する懸念も高まっています。

300年を超える歴史で培ってきた、私たちの「木」の事業とサステナブルな姿勢は、

今後ますます社会に必要とされ、将来の大きな成長の原動力になるものと考えています。

山林事業

木材・建材  
の流通事業

木質建材  
製造事業



## 木材建材事業

国内No.1の取扱高の木材・  
建材商社。世界の森林資源  
のサステナビリティにも貢  
献しています。

新築注文  
住宅事業

リフォーム  
事業



## 住宅事業

木造注文住宅のトップブラ  
ンドとして、安全・安心・快  
適な住まいを提供し、幅広  
い住生活ニーズに対応して  
います。

# 植える。建てる。支

環境  
ビジネス  
開発事業



### 山林環境事業

日本の国土の約1/900を占める約42,600haの社有林を保有・管理。海外でのCO2削減関連事業など環境ビジネスの創出にも取り組んでいます。

戸建分譲住宅  
事業

不動産開発  
事業



### 不動産事業

戸建分譲住宅事業をはじめ、賃貸・分譲マンションの販売・管理、不動産仲介、介護付有料老人ホームの運営などを行っています。

シルバー  
事業



### 海外事業

植林、木材・建材の製造及び流通、そして、住宅と「木」に関する川上から川下にわたる事業を展開しています。

住宅事業



植林事業

木質建材製造事業  
木材・建材の流通事業

# え続ける。

# for Sustainable Growth

## In Australia



Overseas Housing

オーストラリア上位の木造住宅メーカーの持分取得  
2009年、オーストラリア上位の住宅メーカー Henley Properties Group の持分を50%取得し、同国での住宅事業に本格参入しました。

## Over 50%



Sustainable Wood Products

環境配慮型商品の強化

原材料に森林認証材や植林木を50%以上使用した合板「KIKORIN-PLYWOOD」など、環境に配慮した商品開発を強化しています。

現在、私たちは、厳しい事業環境の中で収益力の回復を図りながら、成長事業として、海外事業、不動産事業、リフォーム事業に加えて、新たな環境ビジネスの開拓など、さまざまなテーマに取り組んでいます。成長が期待される海外市場、潜在需要が大きな住宅リフォーム市場で収益基盤をさらに拡大するとともに、高齢化社会やCO<sub>2</sub>の排出、森林減少など、社会や環境の課題解決に向けて、事業を通じて貢献していくことに挑戦しています。私たちは、「木」をその架け橋として、今後も持続的な成長を目指していきます。

# 未来を見つめる。持

# Carbon Offset

280,000 ha



## Overseas Plantation

### 約28万haに上る インドネシアでの大規模植林事業

インドネシアで最終的には  
約28万haに上る大規模植林  
事業に着手し、生物多様性  
の保全にも貢献しています。

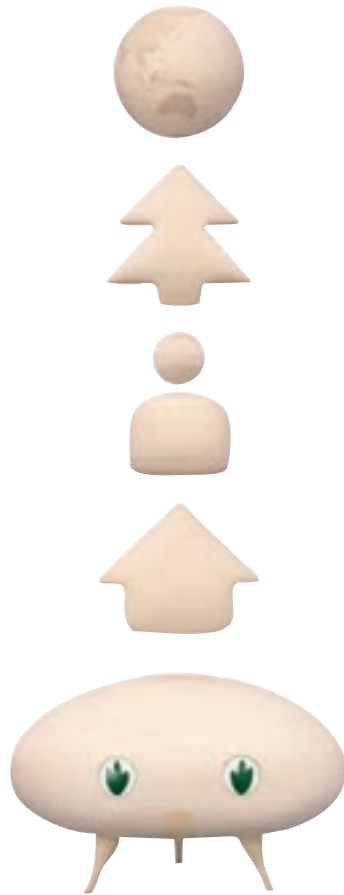


## Wood Biomass Energy & Carbon Offset

### 木質バイオマスエネルギー、 カーボンオフセットプログラムの導入

カーボンニュートラルな木質  
バイオマスエネルギー関連事  
業を拡大しています。また、  
国内住宅事業で排出した  
CO<sub>2</sub>をインドネシアでの植林  
を通じて吸収するカーボンオ  
フセットの取組みを進めてい  
ます。

# 続的に拡げる。



## きこりんと、地球のなかまたち。

きこりんとそのなかまたちが  
 デザインされた、このロゴマークは、  
 すべての事業を通じて、地球環境に、  
 森とそこに住む生き物たちに、  
 世界の人々の暮らしに直接貢献していく  
 住友林業グループの  
 企業理念をあらわしています。

『きこりん』は住友林業グループのシンボルキャラクターです。

### Contents

財務ハイライト .....	5	CSR経営 .....	30
会長メッセージ .....	6	コーポレート・ガバナンス .....	31
社長メッセージ .....	8	内部統制・コンプライアンス .....	33
社長インタビュー .....	10	人材育成と職場環境の整備 .....	34
セグメント別事業戦略 .....	15	役員 .....	36
セグメント別事業概況 .....	16	財務セクション .....	37
木材建材事業 .....	18	11年間の財務サマリー .....	38
海外事業 .....	21	財政状態及び経営成績の分析 .....	40
住宅事業 .....	24	事業等のリスク .....	45
不動産事業 .....	27	住友林業グループ一覧 .....	47
その他事業 .....	29	組織図 .....	50
		投資家情報 .....	51

# 財務ハイライト Financial Highlights

住友林業株式会社及び連結子会社  
3月31日終了年度

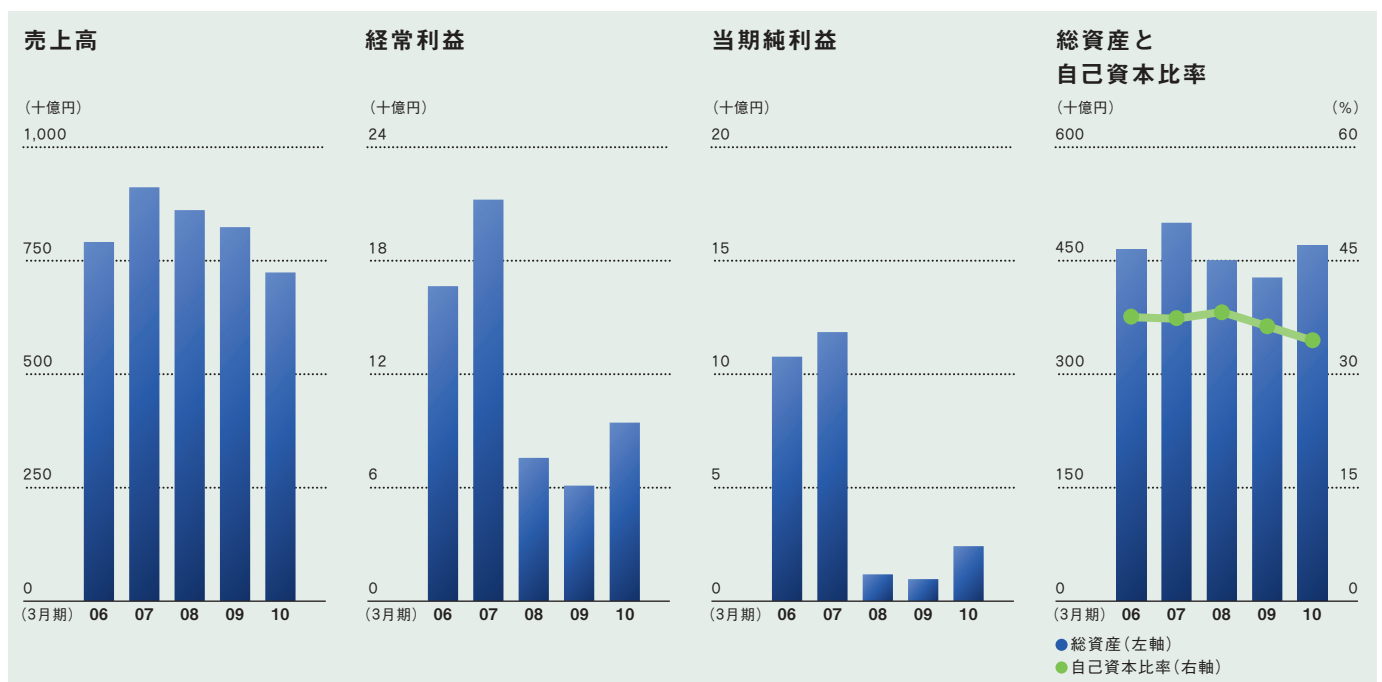
	百万円					千米ドル <sup>*1</sup>
	2010	2009	2008	2007	2006	2010
<b>当期業績：</b>						
売上高	¥723,923	¥823,810	¥861,357	¥911,674	¥791,128	\$7,784,116
売上総利益	124,269	133,493	135,277	141,117	127,853	1,336,226
営業利益	9,747	6,837	7,235	20,405	15,446	104,805
経常利益	9,465	6,160	7,659	21,259	16,800	101,774
当期純利益	2,377	1,028	1,115	11,954	10,842	25,559
<b>財務状況：</b>						
総資産	469,738	427,738	450,730	500,136	464,193	5,050,951
有利子負債	66,786	49,127	25,816	25,739	22,067	718,130
純資産 <sup>*2</sup>	162,930	156,192	173,089	188,855	175,206	1,751,939
<b>キャッシュ・フロー：</b>						
営業活動によるキャッシュ・フロー	37,239	(8,161)	26,106	7,084	16,626	400,419
投資活動によるキャッシュ・フロー	(19,117)	(29,062)	(17,587)	(7,102)	(8,998)	(205,561)
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,546	24,196	(4,262)	665	(14,039)	124,146
円						
<b>1株当たり情報：</b>						
当期純利益	¥ 13.42	¥ 5.80	¥ 6.29	¥ 67.43	¥ 61.28	\$0.14
純資産	917.82	880.94	975.99	1,059.20	996.03	9.87
配当金	15.00	15.00	15.00	15.00	13.00	0.16
米ドル <sup>*1</sup>						
%						
<b>レシオ：</b>						
売上高営業利益率	1.3	0.8	0.8	2.2	2.0	
総資産経常利益率 (ROA) <sup>*3</sup>	2.1	1.4	1.6	4.4	4.0	
自己資本当期純利益率 (ROE) <sup>*3</sup>	1.5	0.6	0.6	6.6	6.6	
自己資本比率	34.6	36.5	38.4	37.5	37.7	
有利子負債比率 <sup>*4</sup>	29.1	23.9	13.0	12.1	11.2	

※1. 米ドル金額は、2010年3月31日の為替レートにより、円相場1米ドル=93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月期からは新たに純資産として計算しています。

※3. ROA及びROEの貸借対照表科目は、期初期末平均を用いて算出しています。

※4. 有利子負債比率=有利子負債÷(有利子負債+自己資本)







## 会長メッセージ

「アニュアルレポート2010」をお届けするにあたり、株主をはじめステークホルダーの皆さまに、私どもの新たな取組みを述べさせていただきます。

改めてご説明するまでもなく、私たちの事業を取り巻く環境はここ数年、厳しい状況が続いています。日本国内の経済を見ても、景気の下げ止まり感はあるものの、力強い回復にはもうしばらく時間がかかりそうです。このような中、当社は2010年度より、経営体制の強化を図りました。これまで当社では社長が経営と業務執行の最高責任者を兼務してまいりましたが、今後はこれを分離します。私は会長となり、取締役会議長として経営の意思決定をとりまとめ、業務執行の最高責任者は社長とします。そのねらいは、経営と業務執行の役割を明確にすることによって企業運営の最適化を図り、厳しい事業環境に迅速に対応するとともに、長期的な経営戦略の舵取りを一段と確かなものにしていくことにあります。

当社は、2007年度より「長期経営計画—PROJECT SPEED」を推進してきましたが、想定を上回る世界不況に直面し、当初の業績目標数値と実績は大きく乖離せざるを得ませんでした。このような事業環境において大切なのは事業運営の原点に戻り、基本に徹することです。すなわち、事業の効率性、生産性を向上させ、コストダウンを徹底して行う一方で、成長性の高い分野や収益性の高い事業へ積極的に投資するなど、経営資源をメリハリをつけて最も効果的に配分します。具体的には、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において安定した収益を確保すると同時に、重点事業と位置付ける海外事業、不動産事業、リフォーム事業の収益を向上させ、バランスのとれた事業ポートフォリオを構築していきます。

当社グループの考え方の根幹をなす「住友精神」、そして「経営理念」に示される経営の基本方針は、この先も変わることはありません。私たちは、『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』という経営理念の実践を続けていきます。そして、これからも「木」のプロフェッショナルとして森林事業を基盤とした、特色ある総合住生活関連事業を展開し、環境保全と調和のとれた企業活動を力強く展開することで、世界から必要とされる企業、世界に誇れる企業を目指します。

今後とも、皆さまのご理解、ご支援をお願い申し上げます。

矢野 龍

代表取締役 会長 矢野 龍



## 社長メッセージ

2009年度の住友林業グループを取り巻く経済環境は依然として厳しく、業績においても不本意な結果を余儀なくされました。今後も困難な局面が続くものと予想されますが、私たちは新しい経営体制のもと、基本方針に立ち返り、長期経営計画で掲げた目標に向ってまいります。

業務執行の最高責任者として、私の最大のテーマは収益力の強化です。昨年は新設住宅着工戸数が45年ぶりに80万戸を切るなど、私たちはきわめて大きなマーケットの転換期に直面しています。過去と同じ戦略を踏襲していたのでは、現状維持さえ難しい状況です。この困難な状況を打破するため、次ページ以降に詳述するように、短期・中長期の両視点に立った戦略をバランス良く展開していきます。短期的には業務改革のスピードをあげ、収益性の向上を最優先課題として取組みます。中長期的には財務内容の健全性維持にも配慮しながら、将来に向けた成長投資を継続していきます。

21世紀は環境共生の時代といわれています。再生可能でCO<sub>2</sub>を吸収・固定する貴重な資源である森林・木材は、環境共生社会の中で重要な役割を担っています。住友林業には、300年超にわたって森林を守り、環境保全に貢献してきたDNAが受け継がれています。当社グループが推進する木材の有効利用や技術革新は、豊かな社会の実現に貢献するだけでなく、木と森林そのものの価値を向上させます。私たちの事業活動は、自社の業績拡大だけでなく、地球規模で社会や環境への貢献に直接結びついていくのです。これこそ、川上から川下まで「木」に関わるビジネスを展開する住友林業の事業の誇りであり、強みであると考えます。

住友林業グループはすでに国内有数の林業、木材・建材事業、住宅事業会社として事業を展開していますが、目指すのは世界市場です。広大な森林を保有・管理し、住生活に関わる裾野の広い事業を世界で展開することで、地球規模で豊かな社会の創造に取り組んでいきます。皆さまには、これからの住友林業にご期待いただきたいと思います。

# 市川 晃

代表取締役 社長 市川 晃

[2009年度(2010年3月期)の連結業績について]

# Q1

事業環境を反映し、厳しい業績となりました。どのように評価していますか。

# A1

市場環境低迷の悪影響は避けられませんでした。期後半からの回復基調を捉え、国内外で取組んだ施策を次のステップにつなげていきたいと考えています。

2009年度は、前年のリーマンショックを引きずったスタートとなり、国内景気は低迷し、新設住宅着工戸数は約77.5万戸、当社の事業と関連の深い持家の着工数も約28.7万戸と前年度からさらに減少し、住宅及び木材・建材の両事業の売上に大きく影響しました。この結果、2009年度の連結業績は、戸建注文住宅の販売棟数の減少、木材・建材商品の販売数量の伸び悩みにより、売上高は前年度比12.1%減の7,239億円となりました。営業利益は、徹底した経費削減に取組んだことで同42.6%増の97億円となりましたが、退職給付会計の数理計算上の差異によるプラス影響を除いた本業ベースでは前年度を下回りました。こうした厳しい結果から、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の収益力の早期回復と、バランスの取れた事業ポートフォリオ構築の重要性をあらためて実感しています。

一方、住宅需要の刺激を目的とした住宅ローン減税、住宅投資減税、贈与税の非課税枠拡大などの各種住宅支援政策の効果もあり、2009年度の後半には持家の着工戸数に下げ止まりの兆候が見られました。当社の新築注文住宅事業でも、価格訴求力のある新商品「木達」を発売し、WEB展開などの宣伝効



持分50%を取得したオーストラリア Henley Properties Groupの住宅

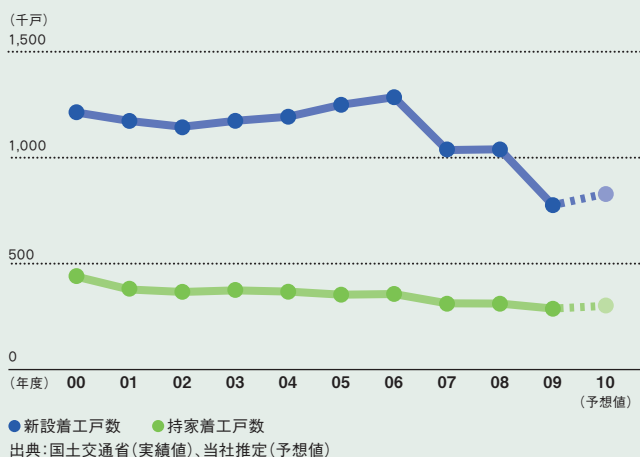


注文住宅商品「木達」

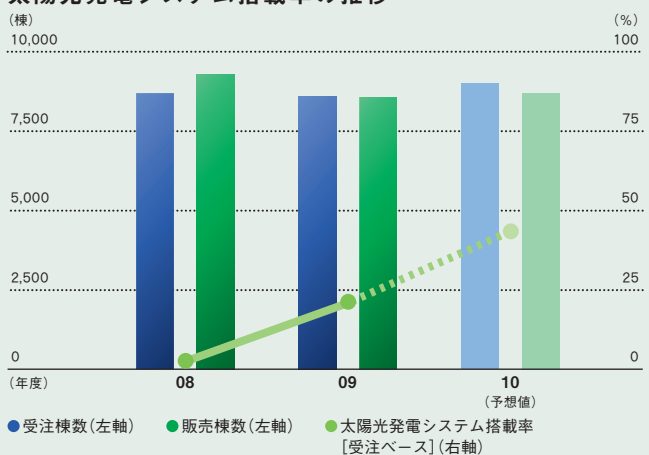
果もあって受注を伸ばしました。また、太陽光発電システムの搭載率アップ、長期優良住宅の推進など新たな需要の開拓に努めました。

海外では、オーストラリアでの住宅事業への本格的な進出や、ベトナムでのパーティクルボード製造事業への着手、インドネシアでの大規模植林を開始するなど海外事業への投資を積極的に行ったほか、リフォーム事業でも人材シフトによるマンパワー強化などの施策を展開しました。

新設住宅着工戸数の推移



戸建注文住宅の受注・販売状況及び太陽光発電システム搭載率の推移



[2010年度(2011年3月期)の見通し]

# Q2

厳しい事業環境が引続き予想される中、どのような方針を持っていますか。

# A2

コア事業の回復を最優先に、安定した収益の確保を目指します。



2010年度も予断を許さない状況ですが、国内の景気は底打ちし、企業の設備投資も持ち直しの傾向が見られ、海外についても新興国を中心に木材や住宅の需要が回復しつつあります。当社グループでは2010年度の新設住宅着工戸数は83万戸と予想しており、2009年度下期からの緩やかな回復傾向が続くと考えています。本格的な回復にはもう少し時間がかかるかもしれませんが、事業環境が厳しいのは当社だけではないので、今やれる事を粛々と、信念を持ってやっていく事が大事だと思っています。

当面の収益力の回復のためにはコア事業である木材・建材の流通及び製造事業、新築注文住宅事業のテコ入れが最優先です。この2つの事業においては、大幅な増収を前提とせず、「収益構造の改善」に取組み、コストダウンと経費削減、適正な人員体制の構築を戦略的に行い、収益を確保していきます。

木材・建材の流通事業では、在庫管理、品質管理・納期管理など基本を徹底し、業界トップクラスの情報力や流通ネットワークも駆使しながら、収益の安定化を図ります。具体的には、国産材、環境配慮型商品の取扱強化やリフォーム需要への対応強化など、住宅着工戸数が伸びない環境でも需要のある領域で迅速な対応を行います。また、住宅建築における物流

の合理化、効率化を実現し、コスト削減と同時にCO2排出量削減に寄与することができる物流インフラ事業を新規に立上げ、業界の流通改革に貢献していきます。

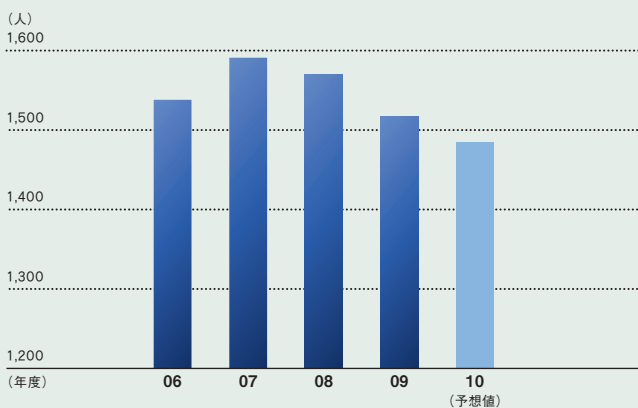
新築注文住宅事業では、完工棟数に左右されない高収益体質への転換を加速し、展示場の整理・統合や、重点事業であるリフォーム事業への人員配置など、効率のさらなる改善を図ります。また、環境意識の高まりに対応して、当社住宅の特色である国産材利用や、長期優良住宅制度への対応などをアピールするほか、他社にはない当社独自の構法による「BF-Si(ビーエフ-エスアイ)」<sup>※</sup>などの商品展開によって、建替需要を中心とした需要の掘り起こしを図ります。また、展示場に頼らない新たな営業の取組みとして、「WEB住まい博」などのIT戦略にも注力していきます。



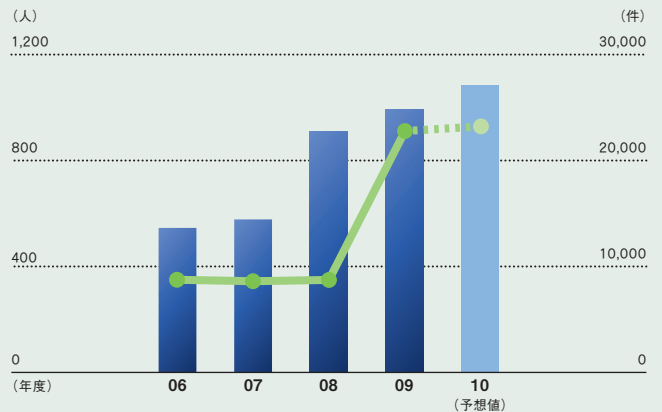
注文住宅商品「BF-Si(ビーエフ-エスアイ)」

※「BF-Si」:当社独自の「ビッグフレーム構法」によって、大開口・大空間を実現し、将来の間取りの変更も行きやすいことが特徴です。

戸建注文住宅事業の営業社員数



リフォーム事業の受注・人員の推移



※ 2008年度以降の数値は、2008年10月に合併したスミリンメンテナンスの数値を含みます。

[中長期的な成長戦略]

# Q 3

中長期的な成長の柱と位置付ける重点事業の個別戦略を教えてください。

# A 3

これまでの育成事業としての位置付けから本格的に利益貢献できる収益事業への転換を図ります。

重点事業と位置付ける海外事業、不動産事業、リフォーム事業については、サブプライムローン問題やリーマンショック以降の環境の激変によって、当初の想定より成長が遅れています。しかし、この3つの事業を伸ばし、バランスのとれた事業ポートフォリオを構築するという方向は正しいと確信しており、投資や人員の投入は着実に進めています。今後これらの先行投資を着実に成果に結びつけ、当社グループの収益に貢献する体制を目指します。

海外事業は、東南アジア、オセアニア、中国・韓国、北米の環太平洋の各地域を事業エリアとして、エリア内で山林事業から住宅事業までを手掛ける「垂直統合型ビジネス」の確立を目指しています。海外の住宅関連及び木材・建材市場は2009年度の前半を底に上向いてきており、当社がオセアニア、インドネシアを中心に展開する建材の製造事業は、需要の回復を踏まえフル生産に向けて準備を整えています。海外住宅事業では、特にオーストラリアが好調で、2009年に持分50%を取得したHenley Properties Groupは安定成長を続けており、今後のシェアアップに向けて、当社のノウハウの導入による合理化やMDF※を製造するオーストラリア、ニュージーランドの工場との



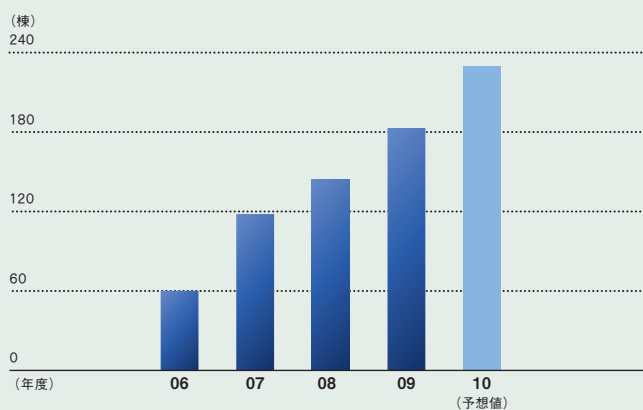
シナジー効果の創出を図ります。

不動産事業は、賃貸マンションなどの保有物件の入替えや売却によってリスク分散と収益性の向上を実現し、投資残高を増やさずに収益の向上を目指す方針です。分譲マンションは、新規投資は控え、販売に専念する一方、好調な戸建分譲住宅は確実に伸びが期待できることから、規模を拡大していきます。当社はまちづくりや住宅建築に対する高い評価を受けており、都心部を中心とする緩やかな市場回復を背景に、地域にとって価値のあるまちづくりをコンセプトに販売活動を拡大していく考えです。また、連結子会社を中心に展開する不動産仲介、賃貸管理、介護付有料老人ホームの運営についても、それぞれ収益の拡大・確保に努めます。

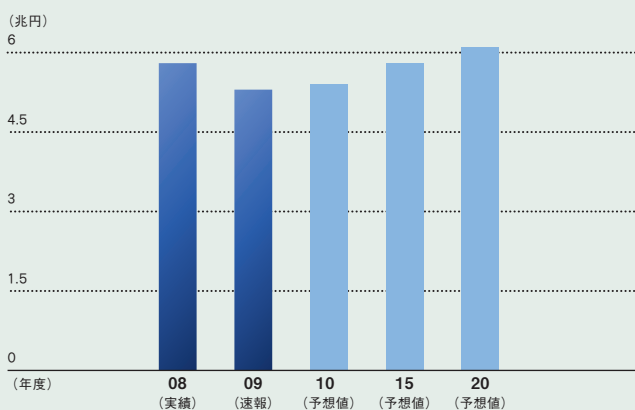
リフォーム事業においては、今後の市場拡大が見込まれており、高い技術力と豊富な経験を活かした提案型営業により中大型のリフォーム物件を中心とした受注拡大に注力します。そのために引き続き人員を増強するとともに、営業や設計、工事等の担当者がチームとして大型物件に対応する「リアライズリフォームチーム」を立ち上げました。

※ MDF (Medium Density Fiberboard) : 木質繊維を原料とする成型板 (ファイバーボード) の一種。

戸建分譲住宅事業の販売棟数の状況



国内リフォーム市場予測



出典：矢野経済研究所「2010年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」より

# Q4

環境ビジネスの強化を打ち出しましたが、  
その特徴や具体的なテーマについて教えてください。

# A4

植林や森林経営コンサルティング、生物多様性保全など、森林資源や地球環境保全へのニーズの高まりを捉えて、総合ソリューションビジネスの展開を目指します。

環境ビジネスの市場規模については、さまざまな試算がありますが、イギリスの政府機関が2009年3月に公表した2007/08年度の世界の環境ビジネスの市場は総額約605兆円<sup>※1</sup>で、そのうち、再生可能エネルギー分野が30%、低炭素関連分野が50%とされています。さらに、この環境ビジネスの市場は2014/15年度にはさらに45%増加し、約878兆円<sup>※1</sup>まで拡大すると予測されており、当社の山林・植林事業も、新規環境ビジネスの対象分野として注目されています。

こうした中、当社は2010年4月に「環境ビジネス開発部」を新設し、当社グループの既存の環境ビジネスを横断的に支援・推進するとともに、新規事業の開拓に注力しています。国内外における山林経営や植林活動で多くの実績を有することや、木質バイオマス、CO<sub>2</sub>排出権クレジットなど、「木」に関する環境関連事業に先駆的に取り組んできた点は当社の大きな強みです。

具体的には、国内では社有林の経営面積の拡大、民有林の山林管理受託事業の拡大、CO<sub>2</sub>吸収クレジットの取得及び販売の支援などを行うほか、インドネシアにおいて最終的には28万haに及ぶ広大な植林プロジェクトに着手しています。また、国内外における植林コンサルタント事業や、林地残材などの未利用資源活用に関わるコンサルティングにも取り組んでいきます。

さらに、海外におけるCO<sub>2</sub>削減型の事業も展開します。CDM事業<sup>※2</sup>として国連登録された、インドネシアの関連会社Rimba Partikel Indonesiaの木質バイオマス発電事業のノウハウを用いたコンサルティング、東南アジアで未利用の木質バイオマスの残渣などを回収し、燃料を製造・販売する事業に取り組めます。



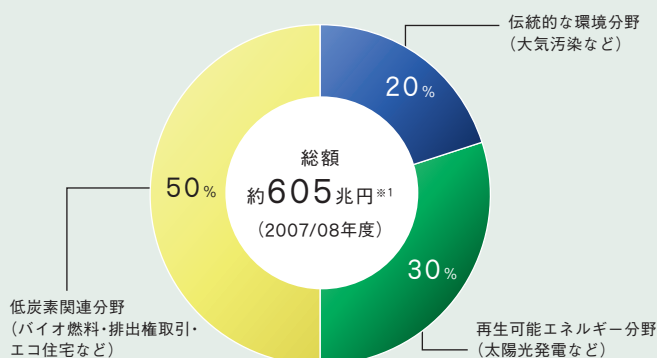
インドネシアの現地企業と共同で実施する予定の大規模植林プロジェクト

このほかにも、生物多様性保全、森林の減少・劣化を食い止めることで削減されるCO<sub>2</sub>排出量をクレジット化するスキーム(REDD)など、潜在的なマーケットの開拓にも挑戦し、「資源」と「環境」をマッチングさせた環境問題の新たなソリューションを展開していきます。

※1. 2008年3月末時点の為替レートを1英ポンド＝198.75円として換算。(2007/08年度：3兆460億英ポンド、2014/15年度の予測：4兆4,170億英ポンド)

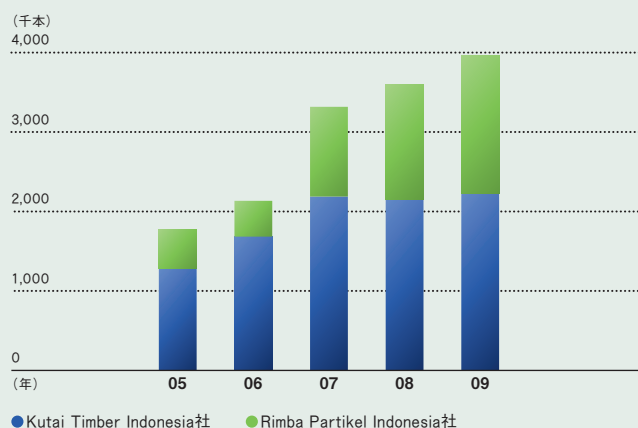
※2. CDM (Clean Development Mechanism)：先進国の資金・技術支援により開発途上国において温室効果ガスの排出削減等につながる事業を実施し、その事業により生じる削減量の全量または一部を先進国が排出権クレジットとして獲得することができる制度。

世界の環境ビジネス市場



出典：英国ビジネス・企業・規制改革省(2009年3月)の資料をもとに作成。

インドネシアにおける当社グループの植林実績



[株主還元及び企業価値向上に向けて]

# Q5

事業環境の見通しが不透明である中、配当と成長戦略への利益配分のバランスについて、考え方を聞かせてください。

# A5

安定した配当を基本方針としつつ、長期的な企業価値の向上を目指して、成長分野への戦略的な投資を、実行していきます。

私たちは、株主への利益還元を最重要課題の一つと認識し、これを安定的に実施することを基本方針としています。今後も経営指標として重視している使用資本利益率(ROCE)を向上させることで、収益体質の強化を図るとともに、経営基盤、財務状況及び投資計画等の総合的なバランスを考慮し、利益の状況に応じた適正な水準で利益還元を行っていきます。

2009年度は、当期純利益が前年度並みの低水準で推移しましたが、安定配当の基本方針のもと、1株当たり年間配当金は前期に引き続き15円とさせていただきます。内部留保金については、長期経営計画に掲げた企業価値向上に貢献する効果的な投資や研究開発等に活用していく考えです。

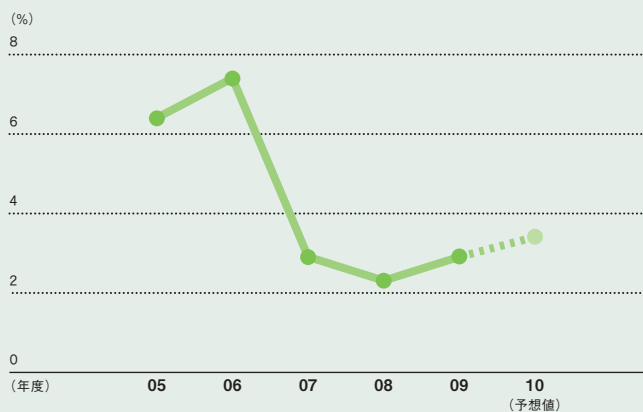
今年4月、私は社長に就任するにあたり、当社グループの社員に対して次のようなメッセージを送りました。それは、「自分の仕事に、そして住友林業グループの仕事に自信と誇りと夢を持ってほしい」ということ、そして「お客様をはじめとして、向かい合う相手に感動してもらう仕事をしてほしい」ということです。これは私自身が常日頃、仕事をするうえで大事にしていることですが、この考えの根底にあるのは、「公正、信用を重視し、社会を利する事業を進める」ことを謳った「住友精神」です。

現在、企業の社会的責任として、将来の世代のために、地球



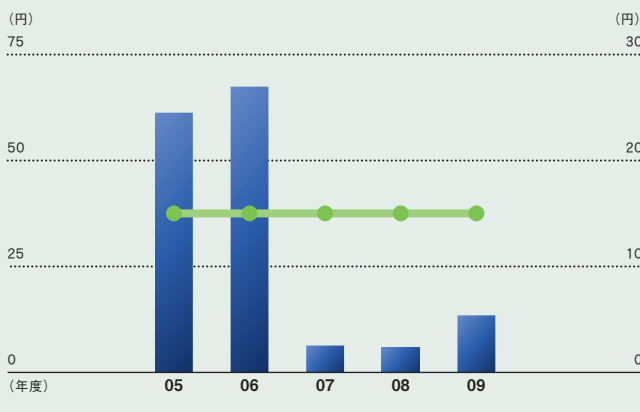
環境について真剣に取り組むことの重要性が叫ばれています。この中で、私たちが300年あまりの歴史の中で培ってきた、「住友精神」に基づく事業が果たす役割は非常に大きいと考えています。「木」に関する豊富な経験と知識を有する私たちは、事業活動そのものを通じて、企業としての発展と地球環境への貢献を両立できるという重要、かつ特異なポジションにあります。私たちはこの事業活動を継続し、発展させていくためにも、収益力を回復し、将来に向けて安定した成長基盤を確立することに全力を挙げてまいります。

使用資本利益率(ROCE)



ROCE = 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・配当金) × (1 - 実効税率)]

1株当たり当期純利益及び1株当たり年間配当金



● 1株当たり当期純利益(左軸) ● 1株当たり年間配当金(右軸)



# 持続的成長への 基盤づくり

各セグメントの事業戦略についてご紹介します。

## 事業セグメントの変更

当社はマネジメント・アプローチの導入にともない、2010年度より業績報告における事業セグメント区分の変更を行いました。そのため、当セクションでは新セグメント区分に基づいた各事業の戦略について記載しています。

※ 旧セグメントによる2009年度の業績は、37ページ以降の財務セクションに記載していますのでそちらをご参照ください。

## ～2009年度 [旧セグメント区分]

### 木材・建材事業

- ・山林事業
- ・木材・建材流通事業(国内・海外)
- ・建材製造事業(国内・海外)
- ・海外植林事業

### 住宅及び住宅関連事業

- ・新築注文住宅事業
- ・リフォーム事業
- ・不動産事業
- ・海外住宅事業
- ・その他住宅関連事業

### その他事業

- ・生活関連事業

### 消去又は全社

- ・本社管理部門

## 2010年度～ [新セグメント区分]

### 木材建材事業

- ・木材・建材流通事業(国内)
- ・建材製造事業(国内)

### 海外事業

- ・木材・建材流通事業(海外)
- ・建材製造事業(海外)
- ・海外住宅事業
- ・海外植林事業

### 住宅事業

- ・新築注文住宅事業
- ・リフォーム事業
- ・その他住宅関連事業

### 不動産事業

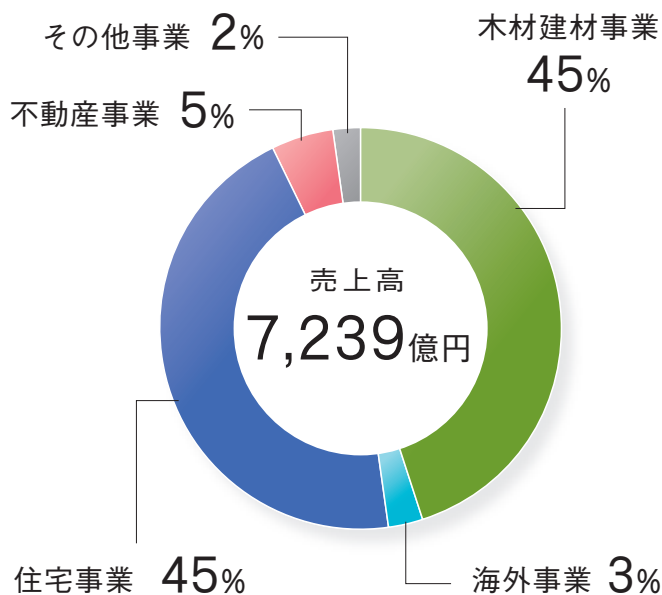
### その他事業

- ・生活関連事業

### 調整

- ・山林事業
- ・本社管理部門

# セグメント別事業概況

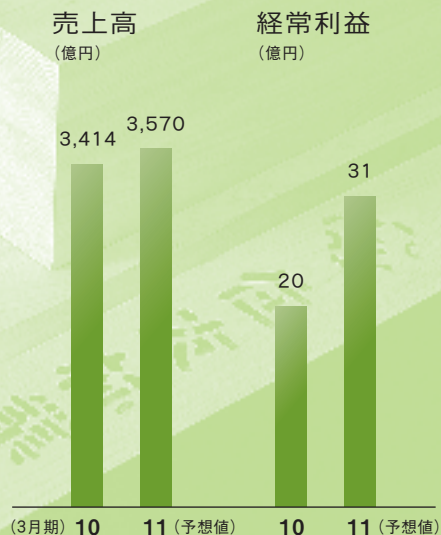


(3月期)	億円	
	2010	2011 (予想値)
売上高	7,239	7,600
木材建材事業	3,414	3,570
海外事業	255	380
住宅事業	3,383	3,450
不動産事業	382	440
その他	152	130
調整	(346)	(370)
経常利益	95	120
木材建材事業	20	31
海外事業	(26)	3
住宅事業	133	124
不動産事業	(10)	6
その他	6	2
調整	(28)	(46)
当期純利益	24	60

※ 単位未満は四捨五入しています。

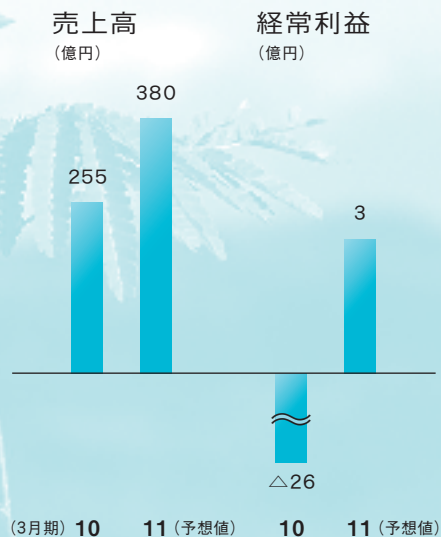
## 木材建材事業

国内外から木材、建材を仕入れて国内の取引先向けに販売する流通事業、木質建材を国内で製造する建材製造事業を行っています。



## 海外事業

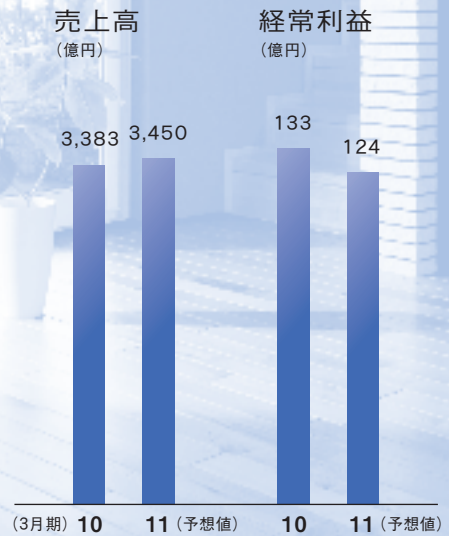
持続可能な森林資源の確保を目指す植林事業、MDF (中密度繊維板)・パーティクルボード・木質内装材などを製造する建材製造事業、海外市場に向けた流通事業、米国・中国・韓国・オーストラリアで住宅事業を行っています。



- ※1. 2010年3月期のセグメント別内訳は、旧セグメントの実績を新セグメントに紐替えた参考値です。
- ※2. 2011年3月期の予想値は期初に発表した旧セグメントの予想値を新セグメントに紐替えたものです。
- ※3. 売上高構成比及び各事業の売上高、経常利益はセグメント間取引を含んでいます。
- ※4. 本アニュアルレポートでは、2011年3月期からのマネジメント・アプローチ導入に伴い、報告セグメントの対象範囲外となった「国内山林事業」については29ページの「その他事業」のセクションで説明しています。

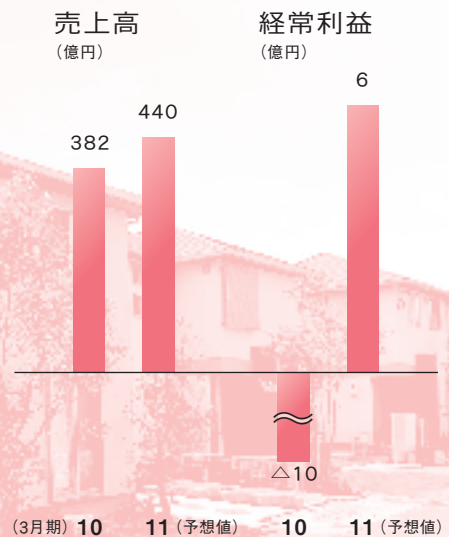
## 住宅事業

戸建注文住宅の請負事業を軸に、木造アパート事業、リフォーム事業、緑化事業等、住生活に関わる事業を幅広く展開しています。



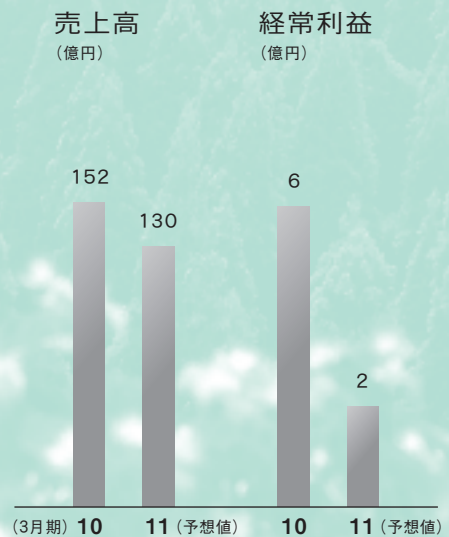
## 不動産事業

まちなみや人々のライフスタイルに配慮した戸建分譲住宅事業、不動産の有効活用の提案、分譲マンションの販売、賃貸マンションや介護施設の運営などを展開する不動産開発事業、不動産流通・仲介事業、不動産管理事業などを行っています。



## その他事業

農園芸用資材の製造販売事業、住宅顧客向けの損害保険代理店業務のほか、情報システム開発など自社グループ向けのサービスを行っています。



# 木材 建材 事業

Timber and Building Materials Business



国内での木材・建材の取扱高 No.1。

1  
トップシェア

Our  
Strengths

2  
調達力

3  
品質・開発力

高い調達力を活かし、世界各地からの  
安定供給体制を構築。



高品質かつサステナブルな  
商品の開発力を有する。

## 中長期的な成長に向けた基本方針

木材建材事業は、厳しい事業環境の中、中長期的に安定した収益を上げることを目指して既存市場のシェア拡大と新規市場の開拓に取り組めます。

既存市場でのシェア拡大については、強みである調達力のさらなる強化に取り組んでいます。現在の木材市場は世界的に見ると新興国における木材需要が急拡大しており、今後の資材調達環境は厳しくなることが予想されます。そのため、世界中に駐在員を配置して安定的な木材の調達を可能にしている当社は、その強みを活かして市場シェアを拡大します。また、昨今の環境意識の高まりに対応して、環境配慮型商品の拡販にも努めています。

新規市場の開拓については、国内の住宅資材の物流システム運営事業を開始したことに加えて、アジア市場を対象とした原木・製品の海外販売、リフォーム資材の販売拡大などに取り組んでいます。

## 調達力を活かした環境配慮型商品の拡販

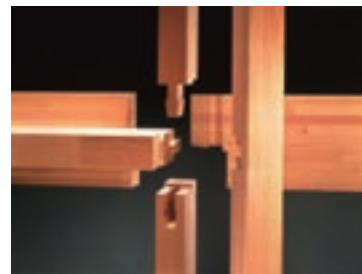
世界的に環境関連ビジネスが拡大している中、当社においても環境配慮型商品の拡販に注力しています。その一つである環境配慮型合板「KIKORIN-PLYWOOD(きこりんプライウッド)」は2009年の発売以来、着実に販売を拡大しています。「きこりんプライウッド」に使用される原材料の50%以上に使用している森林認証材や植林木を安定的に供給できる企業は限られて

いるため、それらを安定的に調達するのは簡単ではありません。しかし当社では、木材・建材の調達ネットワークやインドネシアの製造子会社であるKutai Timber Indonesia社を活用して木材の安定調達を実現しました。そして厳格な品質管理と生産管理の下で製造し、高品質と安定供給を確保しています。

また、中国・阜新での植林木を使用した合板製造、住友林業フォレストサービス(株)での国産材の取扱い拡大なども着実に進めています。さらに当社の環境面における強み、環境配慮に関連する住宅支援政策を紹介するなど、取引先への環境に関する情報発信も積極的に行っています。

## リフォーム市場の開拓

主力取引先である国内の流通店及び地域工務店を通じて、今後の成長が確実視されているリフォーム市場の開拓に取り組んでいます。当社と地域工務店で築く家づくりネットワークであるイノス事業では、政府の「住宅エコポイント制度」などを活用したリフォーム提案やリフォーム資材の販売に注力します。さらに、2009年7月に業務提携を行った(株)平田タイルが構築する有力リフォーム事業者ネットワークを通じた需要獲得も行っています。



## 「きこりん プライウッド」 「KIKORIN-PLYWOOD」

### 環境配慮と高品質を両立し、安定供給が可能な環境配慮型の合板商品

環境配慮型の合板商品は、品質面で用途が限定されたり、原材料の調達や製品の供給が安定しないなど、普及面でさまざまな課題を抱えています。本商品は、こうした従来の課題を克服して開発された画期的な商品です。

まず、調達面においては、持続可能な森林として認証を受けた森林から調達した木材、当社のグループ会社等が育成し

た植林木を原材料に使用することで、原材料の安定調達を実現しています。品質面においては、当社の技術指導によって徹底した品質・生産・納品管理を行うことで、高品質を保証し、環境配慮型合板として用途の拡大を可能としました。

販売開始後、品質、供給に対するユーザーの評価も高く、本商品の普及を通じて、環境配慮型商品の拡大と環境に貢献していきます。



KIKORIN-PLYWOOD  
きこりんプライウッド

本商品の売上の一部は、インドネシアのブロモ・トウングル・スメル国立公園等の植林活動に活かされ、世界的な合板生産地域であるインドネシアの森林増加を促進する仕組みを取入れています。



# ホームエコ・ロジスティクス(株)による 物流システム運営事業を開始

Building up a Base for  
Sustainable  
Growth

1



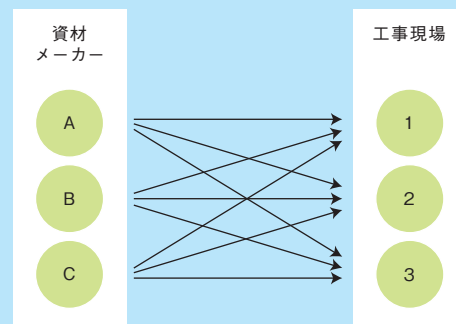
## 画期的な住宅資材の物流インフラの構築

### CO<sub>2</sub>排出量の削減にも寄与

国内の新築住宅市場が縮小し、住宅資材の物流コストが業界全体で大きな課題となっています。当社は住宅事業で構築した全国27カ所の物流中継センターを活用し、資材メーカーや地域流通店、さらに住宅会社の物流の業務を受託し、合理化、効率化を実現させる物流システムの運営事業に参入しました。

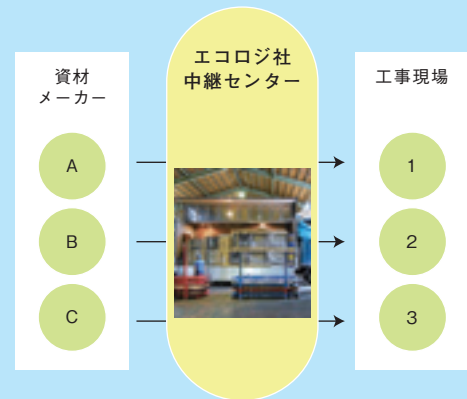
業界標準となる物流システムの構築を目指すとともに、住宅資材分野におけるCO<sub>2</sub>排出量の削減にも寄与し、広く社会及び地域経済の発展に貢献します。そして将来的には取扱い品目を増やし、新たな収益源の確保と既存流通事業における市場シェアの拡大を実現していきます。

### 従来の物流システム



資材の流れ →

### 「エコロジ社」の物流システム



各資材メーカーがそれぞれ、工事現場に納品していた従来の物流システムに対して、1回の配送でより効率良く各現場に納品するサービスを提供します。

## 「物流エネルギー削減」「ジャストインタイム納品」 「コストダウン」に貢献

住宅資材の物流現場では、資材メーカーが住宅資材を納品する場合、近隣の工事現場であっても住宅会社異なる場合は、別々のトラックをチャーターして納品することが多く、大きなコスト負担となっていました。一方、住宅会社が資材を受け取る場合、工事の進捗状況によっては、配送時に納品を断らざるを得ないなどスケジュールのミスマッチが発生するリスクがあります。

当社は2006年より、住宅事業において全国27カ所の中継センターを通じた資材配送システムを構築し、建設現場に資材を工事スケジュールと連動したジャストインタイムで納品できる仕組みを実現してきました。今回新設したホームエコ・ロジスティクス(株)は、そこで培った物流ノウハウを活用し、住宅業界全体の原価低減に貢献します。当事業は住宅資材物流に関わるCO<sub>2</sub>排出量の削減インパクトも大きく、顧客満足、コスト削減、環境という3点で、住宅物流業界にとって意義がある事業と考えています。

住友林業株式会社

木材建材事業本部 事業開発部 萩平 潔

# 海外事業

Overseas Business



植林、建材製造から住宅まで、「木」に関する川上から川下にわたる事業を展開。各エリアごとに事業の垂直統合を推進。

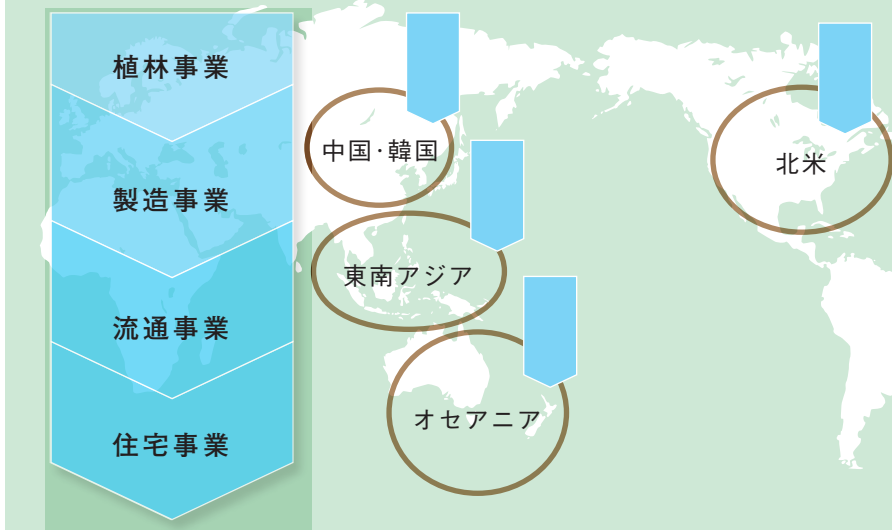


木質建材の原料に、森林認証材や植林木を使用。製造工程においても、木質バイオマスエネルギーを導入。



インドネシア、パプアニューギニア、ニュージーランドそして中国で、木材加工原料となる植林木の育成、荒廃地の緑化を行うための植林事業を展開。

## エリアごとの「垂直統合型」ビジネスモデル確立



豪Henley Properties Groupの住宅

## 中長期的な成長に向けた基本方針

海外事業では、東南アジア、オセアニア、中国・韓国そして北米をそれぞれ1つの事業エリアとし、「木」の川上から川下までの事業を展開する「垂直統合型ビジネス」の構築を目指しています。2010年度より、組織を一部見直し、植林系・製造系・住宅系など事業分野に応じて機動的に動ける体制を整備しました。今後も、グループ内で蓄積したノウハウを組織横断的に活用しながら、市場拡大が見込まれる海外事業の成長に努めていきます。

## 新興国市場における製造事業の強化

世界経済を牽引する新興国の内需拡大を見据えて、木材・建材の加工・製造事業の強化を進めています。2009年7月にインドネシアで木質内装材の製造事業を開始したほか、中国・阜新の合板製造工場が2010年1月に本格的な商業生産を開始しました。ベトナムにおいても2011年末の生産開始を目指し、新たにパーティクルボード製造事業を立ち上げました。これらの工場で製造された商品を、当社が築いてきた現地の流通ルートを活かして販売することで、新たな収益基盤の構築を目指しています。



植林木のポプラ等を原材料とする合板を製造する阜新住林木業有限公司(中国)

## グループの総合力を活かす住宅事業

海外住宅事業では、2009年度にオーストラリアでHenley Properties Groupの持分を50%取得し、同国での住宅事業に本格的に参入しました。これにより現在では、すでに進出しているアメリカ、中国、韓国にオーストラリアを加えた4カ国で住宅事業を展開しています。

当社グループの海外住宅事業の特徴は、建材製造事業、木材・建材の流通事業など他の事業との相乗効果を発揮できるグループの総合力です。海外各地の子会社で製造している木質建材を積極的に使用しているほか、木材・建材の流通ネットワークを活用し、日本の住宅事業で使用している優良な建材を海外でも採用していきます。今後はこれまで培った技術とノウハウを取入れた新商品や環境に配慮した住宅の開発を進めます。また、一次取得者から中高級層まで幅広く受け入れられる商品の拡充とともに木造住宅以外にもマンションなどの内装事業へと本格的に事業規模を拡大してまいります。

## 植林面積を拡大し早期収益化へ

インドネシア、パプアニューギニア、ニュージーランド、そして中国で展開している植林事業は木材加工原料として木材を収穫するだけでなく、荒廃地の修復や、生物多様性の保全にも努めています。グループ内でのマーケット情報の共有などで販売体制の強化を図るとともに、植林面積を増やすことでスケールメリットを活かし、植林事業単体での早期収益化を目指していきます。インドネシアでは焼畑や違法伐採後の荒廃地に最終的には約28万haに及ぶ大規模な植林事業に着手しました。



インドネシア植林地





## オーストラリアの 住宅市場へ本格的に参入

### オーストラリアの有力住宅メーカー Henley Properties Groupの持分を50%取得

Henley Properties Groupは、メルボルンを拠点にオーストラリア全土で事業を展開している、同国内で上位の住宅メーカーです。当社が2008年4月にHenley Properties Groupと合弁会社を設立し、最初のプロジェクトとして開始した戸建分譲住宅プロジェクトが好調に推移し、当社はオーストラリアでの住宅事業の将来性に確信を持つに至りました。そして同国住宅市場に対する事業基盤を一層強化するため、2009年9月、当社が持分を50%取得し、長期的かつ安定的な収益体制の構築を目指すこととしました。



### 好調なオーストラリア住宅市場において、 垂直統合型の事業モデルの構築を図る

堅調な人口増加を背景に、オーストラリアの住宅市場は将来的な成長が見込まれています。Henley Properties Groupは、省エネなど環境配慮においても評価が高く、オーストラリアでトップクラスの実力を持った住宅メーカーです。オーストラリアで独自の発展を遂げてきた木造住宅構法の特徴を活かしつつ、工程の合理化、工期の短縮、建築コストの削減、環境共生住宅の企画・施工、デザインなど、住友林業グループが日本国内の住宅事業で培ったノウハウを注入することで、新しい工法など商品開発も共同で実施していく予定です。

同時に、オセアニアにおける垂直統合型の事業も展開していきます。オセアニアには、オーストラリア、ニュージーランドにMDF\*などの木質建材を製造する住友林業の子会社があり、これらと連携し、Henley Properties Groupへの建材供給などを通じて、販売数量の拡大に取り組めます。



※ MDF(中密度繊維板):MDF製造事業ではモールド加工や塗装したMDF商品など、付加価値を高めた商品を強化し、Henley Properties Groupやオーストラリア市場への住宅資材供給を強化していきます。

アントニー・ブラックショー  
Finance Director  
Henley Properties Group



# 住宅事業

Housing Business

国内トップクラスの提案力と年間販売棟数を誇る木造注文住宅メーカー。



1

トップ  
ブランド

Our  
Strengths

2

技術力

3

環境共生住宅

独自の構法を確立し、優れた耐震性、耐火性、耐久性、省エネ性を実現。



自然の力を取入れた独自の「涼温房」りょうおんぼうの設計手法により、省エネ効果を向上。環境への負荷を低減した、環境共生住宅を提供。

## 中長期的な成長に向けた 基本方針

2010年度は、贈与税の非課税枠の拡大、住宅エコポイント制度導入などの住宅需要刺激策や、昨年からの長期優良住宅制度の浸透、政府による国産材積極活用の推進などが、木造住宅を扱う当社にとって追い風となっています。しかしながら、戸建注文住宅事業では、住宅市場は大幅には回復しないとの前提にたち、外部環境に左右されない高収益体質への転換を加速し、利益管理を徹底していきます。また、今後成長が期待できるリフォーム事業、アパート事業への人員シフトを行い、経営資源をバランス良く配分することにより、収益拡大を図ります。

## 都市圏での受注強化と収益の拡大に 重点を置いた営業戦略

景気悪化の影響もあり、2009年度は戸建注文住宅の受注が伸び悩みましたが、2010年度は東京、大阪、名古屋を中心とした3大都市圏で重点的に営業力を強化して受注増加を目指します。具体的には3大都市圏への人員のシフトや、新しい提携法人の開拓、「住友林業の家」のオーナーからの紹介といった情報取得活動の強化などです。また、これまで子会社で行っていた住宅の外構工事の受注を住友林業で戸建注文住宅と一体で受注する体制に変更し、顧客満足度の向上と外構工事の受注増加を目指します。

300のベースプランを参考に、ライフスタイルに合わせて家づくりができる注文住宅商品「木達」



当社独自のビッグフレーム構法により、大空間設計が可能で間取りの可変性が高い注文住宅商品「BF-Si(ビーエフ・エスアイ)」

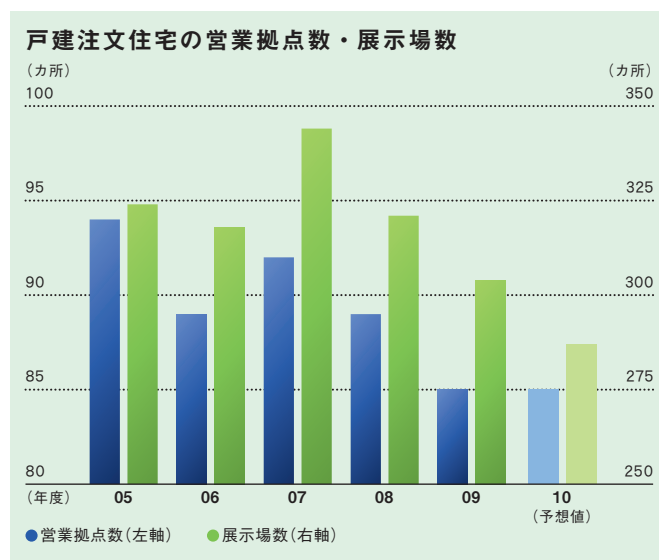
コストダウンについては展示場総数の削減と再配置を進めます。2010年3月期末で304カ所あった展示場を期末には287カ所に集約して損益改善を図ります。

## コスト競争力のある商品の開発、 環境対応型商品を強化

ツーバイフォー構法やビッグフレーム構法のコストダウンを進め、よりコスト競争力のある商品の開発に注力します。また、太陽光発電搭載住宅等、環境対応型商品の販売を強化します。

## ストックビジネスの強化

需要の増加が見込まれているリフォーム事業においては、同事業を行う住友林業ホームテック(株)へ人員をシフトして営業体制を強化しています。また営業、設計、工事などの専任担当者がチームを編成して顧客をサポートする「リアライズリフォームチーム」を結成し、当社が得意とする旧家リフォームをはじめとする大型リフォーム案件の受注拡大を目指しています。





## 住友林業ホームテック(株)を中心に リフォーム営業体制を強化

### 好調なリフォーム市場への対応力を強化

良いものを大切に使い、次世代へ引き継ぐ意識の高まりとともに、リフォームを検討するお客様が増えており、リフォーム規模が大型化する傾向にあります。当社グループのリフォーム事業を展開する、住友林業ホームテック(株)では、1,000万円以上の大型リフォーム案件が請負金額比で約半数を占めており、受注実績も前年度対比で順調な伸びを見せています。

今後も「リアライズリフォームチーム」体制の導入により、さらに大型リフォーム物件の受注強化を図り、住友林業グループの今後の収益の柱として「リフォーム事業」の強化、拡大を目指してまいります。

### 専任チームによる大型リフォーム案件への対応

リフォーム工事は、築年数や構造など一邸一邸条件が異なり、お客様の年齢、家族構成、ライフスタイル、さらにはリフォームへの要望も多岐にわたり、確かな技術力ときめ細やかなサポートが必要です。また、リフォームは規模が大型化したり、築年数が長くなるほど高い専門性が求められます。

「リアライズリフォームチーム」は、営業、設計、工事、インテリア、検査、アフターサービスの各部門のノウハウ・技術に精通した専任担当者(1チーム6名体制)が対応することにより、お客様にとっての最適なリフォームを実現することを目的としています。専任のチームで対応する営業体制はリフォーム業界では新しい取り組みです。

設計提案、資金相談などのソフト面から、耐震性、バリアフリー、省CO<sub>2</sub>・省エネルギー住宅などのハード面までさまざまな提案が可能な体制によって顧客満足度の向上を図ります。

リフォーム専任スタッフ(住友林業ホームテック株式会社 城南支店)

リフォームエンジニア(設計)  
石井 久雄

インテリア担当  
芝原 嘉寿子

リフォームアドバイザー(営業)  
武居 陸雄

工事担当  
戸崎 忠

#### リアライズリフォームチーム

##### 営業

リフォーム計画・提案、  
資金相談など  
全体を統括

##### インテリア

室内コーディネート  
提案

##### 検査

社内検査体制による  
品質管理

##### 設計

一級建築士による  
プランニングとデザイン  
設計

##### 工事

品質・安全・  
施工管理全般

##### アフターサービス

リフォーム後の  
安心と快適生活サポート

# 不動産事業

Real Estate Business



住宅事業の高いブランド力を活かし、より住みやすいまちづくりという視点から、景観に統一感を持たせた戸建分譲住宅の販売・土地開発などを推進。

1

ブランド力

Our Strengths

2

木を使った  
住空間の創造

木造注文住宅で培った木質感あふれる空間づくりのノウハウをシルバービジネス等で活用。



3

総合力



不動産流通・仲介、賃貸住宅の管理など幅広い不動産ビジネスをグループ企業で展開。

## 中長期的な成長に向けた 基本方針

今後の成長のために、当社の強みが活かせる領域に経営資源を集中して収益性の強化を図ります。具体的には賃貸事業における保有資産のバリューアップや戸建分譲住宅事業の強化、さらにはシルバー事業、PFI事業\*などの不動産関連事業の裾野拡大です。

## 安定的な収益源の確保へ

安定的な収益の確保が見込める賃貸事業について、2010年3月末時点で約150億円所有している保有賃貸物件の選別・充実化を図ります。具体的には、現在所有している単身者向けマンションを売却してファミリー向けマンションを新たに取得するなど、安定的に収益を上げられる体制の強化とリスク低減を図っていきます。また分譲マンションについては、新規の開発を控え、すでに着手している物件の販売に専念し、収益確保に注力します。

## 成長が期待できる事業の拡大

戸建分譲住宅事業は戸建注文住宅のブランド力や木質感などの強みを活かせる事業であり、年間の販売棟数500棟を目指していきます。3大都市圏を中心に土地の仕入を強化し、高品質でありながら、価格訴求力のある商品を販売していきます。

## 不動産関連ビジネスの強化

中古住宅の流通や賃貸物件の管理、PFI事業、さらには中国人留学生向けビジネスなど幅広い不動産関連ビジネスを当社グループ内で連携しながら強化し、収益基盤の拡大を図ります。

また高齢化社会の進展に対応した介護事業では、介護付有料老人ホームの運営におけるサービスのさらなる改善に努めています。健康・医療・介護をキーワードとした安心・安全な住まいを提供し、快適な「住まい」と「質の高い介護力」により、差別化を図っていきます。

\* PFI (Private Finance Initiative) : 公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う手法。

Building up a Base for  
Sustainable  
Growth

4

## まちづくり事業（戸建分譲住宅事業）の 拡大に向けて



## 戸建分譲住宅ブランドの確立へ

戸建分譲住宅事業では、当社の強みである戸建注文住宅で培った高いブランド力を活かしながら、建売住宅の販売棟数を着実に伸ばしています。地域や住む人々のライフスタイルを熟慮した当社の「まちづくり」は非常に高い評価をいただいております。今後もクオリティの高い住まいを提供し、街全体を含めた戸建分譲住宅ブランドを確立してまいります。年間の引渡し棟数が約150棟レベルである現状から500棟を一つの目標として、グループ内の連携による販売の強化、コストダウン、用地の取得を実施し、事業の拡大を目指してまいります。

住友林業株式会社

不動産事業本部 まちづくり事業部 大森 紳一郎

# その 他 事 業

Other Businesses



損害保険代理店業務やグループ各社を対象とする情報システム開発、リース事業を行うほか、農園芸用資材の製造販売事業等を行い、グループ企業を総合サポート。



国内に約42,600haの社有林を保有・管理。環境に配慮した持続可能な林業経営を展開し、そのノウハウをもとに植林コンサルティングや山林の受託管理など環境ビジネスを展開。

1

グループ企業を  
総合サポート

Our  
Strengths

2

山林経営ノウハウ  
と環境ビジネス

## 山林事業の効率化

当社の山林事業は、長期的な視点に立った森林施業計画のもと、環境に配慮した持続的経営を行っています。またコストの低減を目指して、当社社有林と一体的に管理が可能な山林の取得や国有林等との森林施業の共同実施、急峻で複雑な地形の多い日本の森林に適した林業機械の開発に着手するなど、林業経営の効率化に取り組んでいます。

本アニュアルレポートでは、2011年3月期からのマネジメント・アプローチ導入に伴い、報告のセグメントの対象範囲外となった「国内山林事業」については「その他事業」のセクションで説明しています。

## 新規環境ビジネスの拡大

森林管理技術を活かして新しいビジネスモデルの構築にも取り組んでいます。具体的には、他企業などの私有林の山林管理受託事業の拡大や、社有林におけるCO<sub>2</sub>吸収量をクレジット化する「J-VER制度」の新規クレジット取得などです。

また、2010年4月に創設した環境ビジネス開発部では、国内外におけるグループ内の環境ビジネス案件を統括・支援するとともに、新規環境ビジネスの創出に取り組んでおり、近い将来における収益貢献を目指しています。

## 新規環境ビジネスの創出へ

### 本業による 環境ビジネス開発を強化

現在、環境ビジネス開発部が核となって推進している事業の一つが「海外CO<sub>2</sub>削減型事業」です。その具体的な案件としては、さまざまな未利用の木質バイオマスを利用したペレット製造による燃料化や肥料製造などの事業化です。今後、日本においても排出権取引制度が開始されると、バイオマス燃料は燃焼してもCO<sub>2</sub>排出量にカウントされないため、化石燃料を使用してきた各企業からの需要増加が期待されます。当社は、CDM事業※として国連に登録されたインドネシア関連会社Rimba Partikel Indonesiaの木質バイオマス発電事業の水平展開も行う予定で、本業を通じた環境への貢献を基本に、中長期的に収益事業へと育て上げていきます。



木質ペレット

住友林業株式会社  
山林環境本部 環境ビジネス開発部 佐藤 裕隆

※ CDM (Clean Development Mechanism) : 先進国の資金と技術を利用して途上国において温室効果ガス排出量削減事業を実施し、その削減量を先進国の削減量としてカウントする方法。

Building up a Base for  
Sustainable  
Growth

5

住友林業グループはCSRを果たすため、4つの重要課題を定め、重点的に取り組んでいます。

### CSR経営の考え方

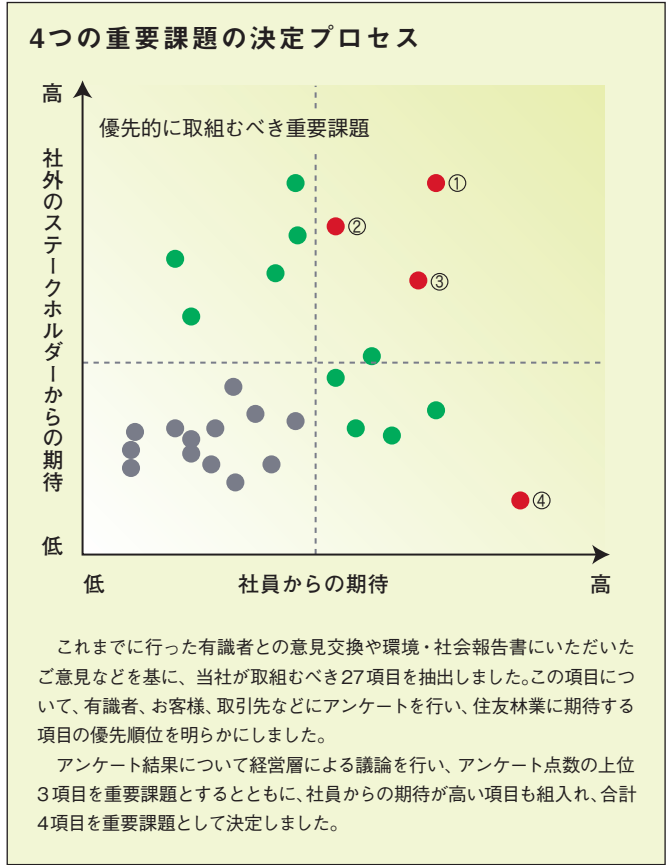
当社グループは、再生可能で人と地球にやさしい自然素材である「木」を活かし、「住生活」に関するあらゆるサービスを通じて、豊かな社会の実現に貢献することを経営理念に掲げています。この経営理念の実現を目指し、社会から信頼される「企業品質」を備えていくためには、CSR経営の考え方である経済・社会・環境の3つの側面をバランスよく満たすことが不可欠と考えています。

CSR経営の考え方を全社員が理解し、行動につなげるために当社グループでは、「私たちの業務とCSR」を策定するとともに、社員が行動をする際のよりどころとして「私たちが大切にしたいこと」を策定しています。

### 4つの重要課題

サステナブルな社会の実現に向けて、住友林業が優先して取り組むべき課題として2007年度に次の4つの重要課題を定めました。

- ① 持続可能な森林から木材製品や資材を供給する
- ② 環境にやさしい住まいを提供する
- ③ 事業を通じて地球温暖化対策を進める
- ④ 社員の家族を大切にはぐくむくらし方を追求する



#### 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。

---

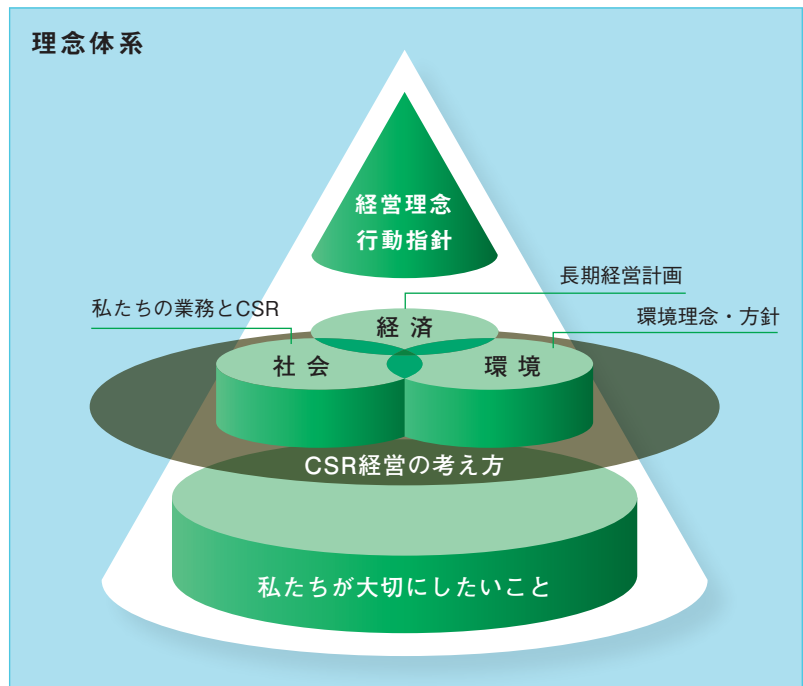
#### 行動指針

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。



→ 理念体系の詳細は当社ホームページをご参照ください。  
 (<http://sfc.jp/information/taikei/>)



## コーポレート・ガバナンス

### 基本的な考え方

当社グループは、経営の透明性確保や迅速な意思決定・業務執行等の観点から、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。

### 経営体制

#### 執行役員制度

当社では、執行役員制度を導入して監督機能と業務執行機能を分離することにより、業務執行に関する監視・監督機能の強化と業務執行責任の明確化を図っています。全執行役員（2010年6月末現在14名）で構成される執行役員会は原則月1回開催し、業務進捗状況に関する報告を行っています。

#### 取締役会・経営会議

当社の意思決定・監督機能は原則月1回開催する取締役会がその機能を担っています。7名の取締役による取締役会では、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図っています。また、取締役会の開催前には重要課題について十分な事前協議を行うため、経営会議を原則月2回開催しており、2010年3月期は26回開催しました。

また、取締役へのインセンティブ付与に関する施策として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制度を導入しました。

#### 監査役会

当社は監査役会設置会社であり、2010年3月期は、社外監査役2名を含めた監査役4名により取締役の職務執行を監査しています。なお、2010年6月25日現在、監査体制の一層の充実を図るため、社外監査役を1名増員し、監査役5名の体制としました。監査役会で策定された監査の基本方針及び実施計画に基づき、監査の充実・強化に取り組むことで経営の客観性が確保されていると考えています。監査については、日本監査役協会が2007年2月に改定した「監査役監査基準」に準じて「監査役監査規程」、「監査役会規則」を策定して実効性のある企業統治体制の確立に努めています。

各監査役は分担して社内の重要会議に出席するほか、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・指導を行うほか、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）を3カ月に一度開催し、企業集団全体の業務の適正性確保に努めています。

#### 社外監査役について

社外監査役・三木博氏は、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的確な監査を行うことが可能と判断しています。また、佐々木恵彦氏は、森林管理全般や森林資源科学に関して非常に高い見識を持ち、特に東南アジアにおける森林保全に関しての経験が豊富で、当社の環境事業や海外における事業展開について客観的的確な監査を行うことが可能と判断しています。寺本哲氏は、公認会計士として財務及び会計に関する高度な専門知識と豊富な実務経験を有しており、当社の業務執行に対する的確な監査を行うことが可能と判断しています。なお、3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ありません。

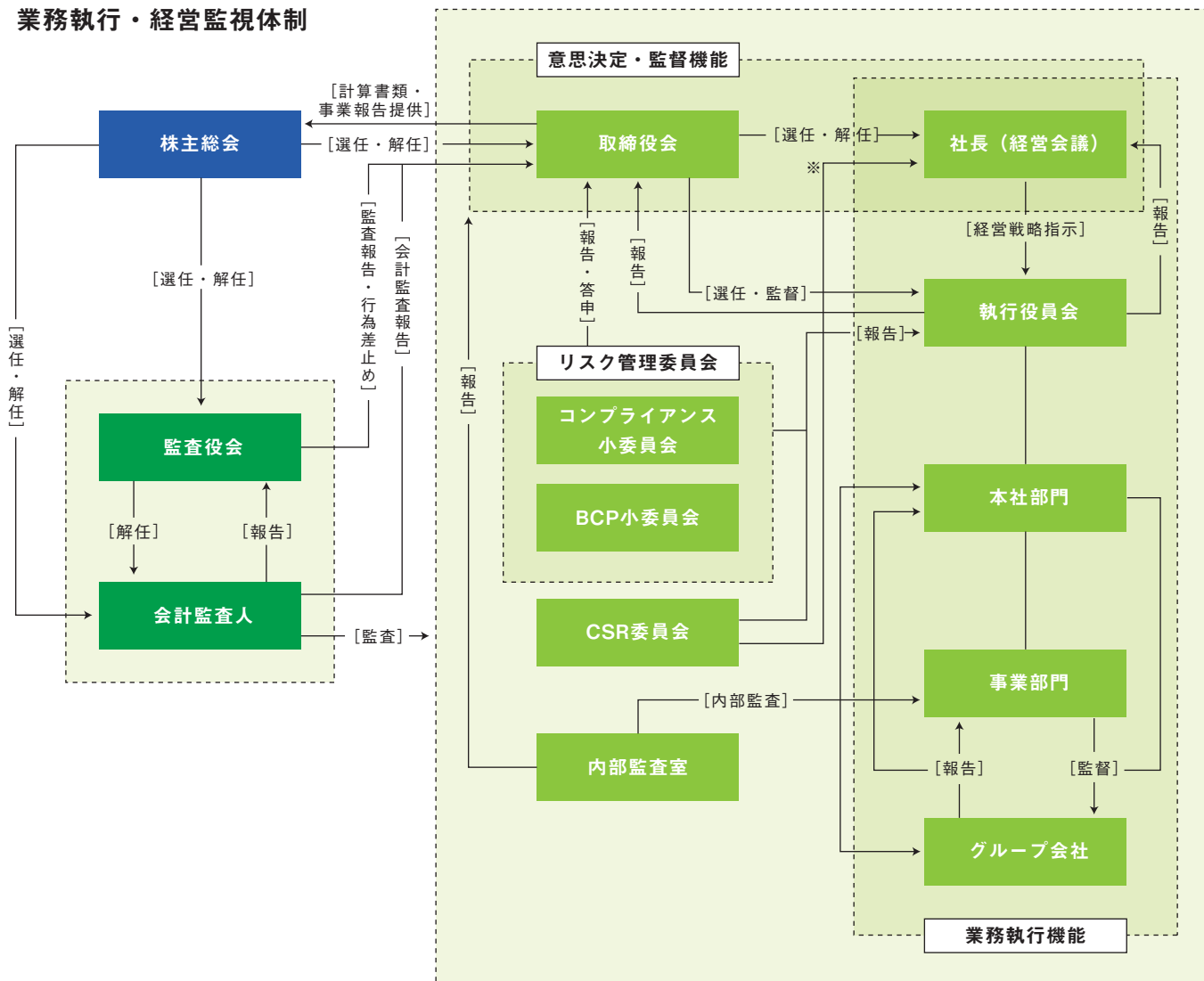
#### 社外監査役の実績・監査役会への出席状況(2009年度)

地位及び氏名	取締役会(17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	15回	88%	14回	100%
監査役:佐々木恵彦	16回	94%	14回	100%

#### 役員報酬等

取締役(7名)	298百万円
監査役(4名)	65百万円(うち社外監査役2名の報酬は17百万円)

## 業務執行・経営監視体制



※ 方針などで意思決定が必要な重要案件を経営会議に答申(付議)

### 会計監査

業務を執行した公認会計士が所属する監査法人は新日本有限責任監査法人で、会計監査業務に係る補助者の構成は公認会計士6名、会計士補等7名となります。

### ディスクロージャー(情報開示)と アカウントビリティ(説明責任)の強化

経営の透明性を高めるため、第2四半期、期末決算発表後の業績説明会の開催や投資家の皆さまとの個別ミーティングを年間214件実施(2009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。また株主総会では、映像を使った報告・説明を行うなど、わかりやすさを高める工夫をしています。こうした積極的な情報開示を通じて説明責任を果たすとともに、株主や投資家の皆さまの生の声を経営にフィードバックすることを重視しています。

## 内部統制・コンプライアンス

### コンプライアンス体制

住友林業グループは、社会のルールや法律を守るのももちろん、社会から信頼を得られるよう正々堂々と行動するコンプライアンス経営を推進しています。また、事業環境の変化や多様なリスクに強い企業として内部統制の整備とリスクマネジメントの強化を進めています。

### リスク管理と内部統制の状況

当社グループは、経営の最重要課題のひとつとしてコンプライアンス経営の推進を掲げ、取締役会のリスクマネジメント基本方針に沿った内部統制システムを構築し、グループ横断的に想定されるリスクに対応しています。2009年3月には社規社則の整備を行い、『リスク管理規程』『危機対応規則』を制定しました。また、優先的に対応すべきリスクとして「コンプライアンス・リスク」「災害リスク」を取上げ、「リスク管理委員会」配下の実務責任者層で構成する小委員会にて活動しています。

#### [取組み事例]

##### コンプライアンス・リスクへの対応

「コンプライアンス小委員会」を活動主体として、業務に密接に関係する建設業法、建築士法などの関連法規について共通の遵守状況チェックツールを活用した課題の抽出とPDCAサイクルによる実効ある改善活動によってグループ全体のコンプライアンス・レベルの底上げを図っています。

また、近年の経済情勢を踏まえ、取引先との良好な関係の維持・発展のため、2009年度は、グループ各社のコンプライアンス担当向けに外部専任講師による「下請取引適正化推進セミナー」「改正独占禁止法セミナー」を開催しました。

##### 災害リスクへの対応

「災害リスク」については、「BCP\*小委員会」を活動主体として、企業の努力では発生の防止が極めて困難で、かつ本社機能へ重大な影響を及ぼしかねないリスクとして「首都直下地震」「新型インフルエンザ」に関するBCPを2008年11月に策定し、2009年度、計画に沿って活動しました。

##### 1. 「首都直下地震BCP」

上期は、「代替本社の確保」「対策本部要員の選定」「モバイルPC等インフラ整備」のハード面を中心に整備を行い、下期には、各階層・各段階での訓練を行いました。具体的には、(1)発生直後の確実な初動対応のための経営層と対策本部要員間の伝令訓練、(2)首都圏在勤者約3,000名の安否確認訓練、(3)代替本社への対策本部要員の参集・重要業務の遂行訓練、(4)本社所在の東京都千代田区主催の「帰宅困難者避難訓練」への参加など、ソフト面の活動へ移行しました。

なお、2010年度には災害発生時の社員の生命と安全の確保に向け、国内全事業場(約12,000名)をカバーするグループ共通の「安否確認システム」を導入する予定です。

##### 2. 「新型インフルエンザBCP」

2009年度は、「対応マニュアル」「在宅業務用インフラ整備」「衛生備品配備」「勤怠上の取扱い方針」「感染報告ルールの策定」を行

いましたが、2009年夏から猛威を振るった「弱毒性の新型インフルエンザ」に対しては、グループ感染者数の週別推移を注視してきました。年明けには沈静化しましたが、依然、「強毒性の新型インフルエンザ」について感染発症・拡大の不安が払拭されておらず、今後は当初、想定された強毒性に焦点を当てて体制整備を進める予定です。

※ 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。

##### コンプライアンス・カウンターの設置

内部通報制度(コンプライアンス・カウンター)の2009年度の受付件数は、「コンプライアンス小委員会」による積極的な課題抽出・改善活動が寄与し、前年度20件から大幅に減少し、4件となりました。今後も適正な制度の運用に向け、啓発活動に努めていきます。

##### 事業用車両に関する取組み

当社では、社有車両・社員持ち込み車両合計2,217台を使用して事業を行っていますが、交通事故や交通違反の撲滅に向けて、運転免許証の更新及び行政違反の履歴、車検及び保険の情報を管理する「安全運転管理システム」を導入しています。これにより、運転免許のうっかり失効、車検や保険更新忘れなどを未然に防いでいます。また、毎年1回、業務または通勤で車両を運転する社員全員の「運転記録証明書」の取得・提出を義務付け、違反点数累積者に対する警告、啓発・教育を行っています。

今後は、当社で構築したこれらの安全運転管理の仕組みを標準化し、グループ各社に拡大させる予定としています。

##### 反社会的勢力の排斥に向けた取組み

当社では、2007年に新倫理行動指針「私たちが大切にしたいこと」を策定し、“反社会的勢力に対しては、毅然とした態度で臨み、一切の妥協を認めない”との従来からの方針を明文化し、社内外に発信しています。2009年度は、当社がお客様と締結する請負契約に盛り込む作業を進め、さらに健全な契約関係の確保に向けて取り組んでいます。

## 人材育成と職場環境の整備

住友林業では、社員こそ企業の財産、「人財」という認識のもと、多様な社員がいきいきと活躍できる職場の実現をCSRの重要課題のひとつとして取り組んでいます。

### 人事制度の基本方針

住友林業の経営理念「人間尊重：多様性を尊重し、自由闊達な企業風土をつくる」に基づき、住生活関連事業分野における「真のエクセレントカンパニー」を目指し、人事諸制度の整備と運用、人財の適正かつ効率的な配置と、人財の開発・育成の実行、さらに、“自立する強い個人”、常に前向きにチャレンジする社員集団の構築に取り組む。

### 社員の採用方針

社員の採用にあたっては、当社の事業を国内外で支えていくことのできる心身の強さ、当社風土の特徴である公正さと誠実さ、さらに人間尊重の精神を備えた、「心の強い・気持ちいい人」であることを条件としています。

当社の海外グループ会社では、地元経済への貢献のために、各社とも創業当初から管理職を含めて可能な限り現地の人材採用、人材育成に努めています。インドネシアのグループ会社<sup>※1</sup>、ニュージーランドのグループ会社<sup>※2</sup>において、現在、従業員の約99%が現地採用となっています。事業によって短期雇用の場合もありますが、基本的には雇用契約を長期間継続して更新するなど、現地社会との良好な関係の構築と継続的な雇用の創出に努めています。

※1. PT. Kutai Timber Indonesia, PT. Rimba Partikel Indonesia, PT. AST Indonesia

※2. Nelson Pine Industries Ltd.

### 雇用の状況

(2010年3月31日現在・単体ベース)

マネジメント階層.....1,926名	嘱託.....60名
スタッフ階層.....2,496名	受入・出向.....9名
契約社員.....48名	平均勤続年数.....12.3年
	障がい者雇用率.....1.82%

### 人材の多様性(ダイバーシティ)への対応

当社は、性別に関わらず高い意欲を持った社員が能力を発揮して活躍できる職場づくりを目指し、女性の職域拡大や育児支援、障がい者の働きやすい環境づくりなどの取組みを進めています。

### 女性比率指標

(各年度4月1日現在)	2006	2007	2008	2009	2010
女性社員比率 (契約・嘱託含む)	15.8	15.8	16.4	16.4	16.9
女性マネジメント職比率	0.7	0.9	0.9	1.3	1.3
新卒女性採用比率	15.4	25.0	21.0	21.0	22.4

### 働き方の多様性(ワーク・ライフ・バランス)

当社は、住生活に関わる企業として、社員が家族を大切に思い、充実した家庭生活を送ることができる職場環境づくりを目指しています。仕事と家庭の両立を支援する制度を充実させるとともに、専門部署を設置し、多様な働き方を社内に広め、その円滑な利用を積極的に推進しています。

「育児休業制度」については、女性のみならず男性の取得も推進しており、2009年度は5回目となる経営層も交えた「育児者座談会」を開催し、社内の啓発活動を積極的に行っています。

また、2009年度より「在宅勤務制度」を導入し、育児や家族の介護を行っている社員、通勤時間が長い社員の業務効率とワーク・ライフ・バランスを高める働き方を支援しています。



ワーク・ライフ・バランスを推進するための社内冊子



認定マーク「くるみん」



育児者座談会

## 次世代技能者の育成

伝統的な木造軸組構法の良さを活かした家づくりを続けていくために、次世代への技術・技能の伝承にも積極的に取り組んでいます。当社では優秀な技能者(大工)の育成を目指し、1988年に企業内訓練校として「住友林業建築技術専門校」を設立し、2009年度までに857名もの技能者を養成してきました。その技能の高さは「技能五輪全国大会」で毎年優秀な成績を収めていることでも定評があります。



第46回「技能五輪全国大会」※

※ 次世代を担う青年技能者の技能レベルの日本一を競う技能競技大会。

## 社員のキャリア相談・支援

社員個々人のキャリア形成への個別支援として、2007年4月に専用相談窓口「キャリアサポートデスク」を設立しました。社内のキャリアアドバイザーが専門的な立場から社員一人ひとりのキャリア相談に応じています。2009年度は31名の利用がありました。

また、「メンター(支援する人)」と「メンティー(支援を受ける人)」が1対1の関係をつくり、メンターがサポートを行いながら、メンティーの成長発達を支援するしくみ「メンタリングプログラム」も2008年度からスタートしました。これは、2008年度に実施した社員意識調査時の課題であった、情報共有・コミュニケーションの見直しを進める方法として取入れたものです。

「メンタリングプログラム」を導入することで、社員同士が自由な立場で互いに支援しながら持続的に成長する企業風土の確立を目指しています。2009年度は、3組のペアが1年間のプログラムを実施しました。

## 児童労働・強制労働の防止

住友林業グループの海外の事業所では、現地の法令を遵守して雇用しており、違法な児童労働や強制労働などの労働は行っていません。

### 外部からの評価

#### SRI(社会的責任投資)指数への組入れ(2010年8月現在)



##### DJSI World

2005年9月より継続して本指数に組入れられています。さらに2009年9月には、Home Construction Sector(住宅建設部門)におけるセクター・リーダーに初めて選定されました。



##### FTSE 4 Good Global Index

2004年9月より継続して本指数に組入れられています。



##### モーニングスター 社会的責任投資株価指数(MS-SRI)

2008年9月より継続して本指数に組入れられています。

### 環境・社会への取組み

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2010』(<http://sfc.jp/information/kankyo/2010/>)をご参照ください。





(前列左から) 矢野 龍、市川 晃 (後列左から) 井上 守、上山 英之、塩崎 繁彦、早野 均、笹部 茂

**取締役**

- ※ 取締役 会長 矢野 龍
- ※ 取締役 社長 市川 晃
- ※ 取締役 井上 守
- ※ 取締役 上山 英之
- 取締役 塩崎 繁彦
- 取締役 早野 均
- 取締役 笹部 茂

※は代表取締役

**監査役**

- 常任監査役(常勤) 高橋 渉一
- 監査役(常勤) 竹野 諭
- 監査役 三木 博
- 監査役 佐々木恵彦
- 監査役 寺本 哲

監査役三木博、佐々木恵彦及び寺本哲の各氏は会社法第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 市川 晃
- ※ 専務執行役員 井上 守 海外事業本部長
- ※ 専務執行役員 上山 英之 木材建材事業本部長 兼 不動産事業本部統轄
- ※ 常務執行役員 塩崎 繁彦 山林環境本部長 兼 知的財産、筑波研究所 担当
- ※ 常務執行役員 早野 均 住宅事業本部長
- ※ 常務執行役員 笹部 茂 経営企画、総務、環境経営推進、コーポレート・コミュニケーション、人事、財務、情報システム、内部監査 担当
- 常務執行役員 渡部日出雄 不動産事業本部長 兼 アセットソリューション事業部長
- 常務執行役員 和田 賢 住宅事業本部副本部長(法人営業、フォレストメゾン 統括) 兼 営業推進部長
- 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)
- 執行役員 安田 敏男 住友林業クレスト(株) 取締役社長
- 執行役員 三川 卓 住宅事業本部副本部長(技術、資材物流 統括)
- 執行役員 坂 直 木材建材事業本部副本部長 兼 事業開発部長
- 執行役員 福田 晃久 経営企画部長
- 執行役員 光吉 敏郎 海外事業本部海外事業部長 兼 ジャカルタ支店長

※は取締役兼務者

# 財務セクション

## Contents

11年間の財務サマリー .....	38
財政状態及び経営成績の分析 .....	40
事業環境の回顧 .....	40
経営成績 .....	40
セグメント別業績 .....	41
財政状態とキャッシュ・フロー .....	44
事業等のリスク .....	45

※ 財務セクションにおけるセグメント情報は、2009年度までの旧セグメント区分で記載しています。

# 11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			
	2010	2009	2008	2007
<b>当期業績:</b>				
売上高	¥723,923	¥823,810	¥861,357	¥911,674
木材・建材事業 <sup>*1</sup>	361,812	433,648	470,945	520,103
住宅及び住宅関連事業 <sup>*1</sup>	375,658	406,351	407,687	407,780
その他事業	15,871	16,054	15,734	14,597
消去又は全社	(29,419)	(32,243)	(33,009)	(30,806)
売上総利益	124,269	133,493	135,277	141,117
販売費及び一般管理費	114,522	126,656	128,041	120,711
営業利益	9,747	6,837	7,235	20,405
木材・建材事業 <sup>*1</sup>	913	2,054	3,330	7,967
住宅及び住宅関連事業 <sup>*1</sup>	13,744	8,447	8,797	16,586
その他事業	913	936	969	903
消去又は全社	(5,823)	(4,599)	(5,860)	(5,051)
経常利益	9,465	6,160	7,659	21,259
当期純利益(損失)	2,377	1,028	1,115	11,954

<b>財務状況:</b>				
総資産	¥469,738	¥427,738	¥450,730	¥500,136
運転資本 <sup>*2</sup>	88,338	81,700	64,156	76,453
有利子負債	66,786	49,127	25,816	25,739
純資産 <sup>*3</sup>	162,930	156,192	173,089	188,855

<b>キャッシュ・フロー:</b>				
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 37,239	¥ (8,161)	¥ 26,106	¥ 7,084
投資活動によるキャッシュ・フロー	(19,117)	(29,062)	(17,587)	(7,102)
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,546	24,196	(4,262)	665
現金及び現金同等物の期末残高	71,662	40,730	54,475	50,311

<b>資本的支出:</b>				
有形固定資産 <sup>*4</sup>	¥ 10,635	¥ 24,087	¥ 9,578	¥ 6,724
ソフトウェア	1,540	1,500	1,691	1,581
その他	417	651	225	721
合計	12,592	26,238	11,494	9,026
減価償却費	8,502	8,477	7,258	6,476

	円			
	2010	2009	2008	2007
<b>1株当たり情報:</b>				
当期純利益(損失)	¥ 13.4	¥ 5.8	¥ 6.3	¥ 67.4
純資産	917.8	880.9	976.0	1,059.2
配当金	15.00	15.00	15.00	15.00

	%			
	2010	2009	2008	2007
<b>レシオ:</b>				
売上総利益率	17.2	16.2	15.7	15.5
売上高営業利益率	1.3	0.8	0.8	2.2
売上高経常利益率	1.3	0.7	0.9	2.3
総資産経常利益率(ROA) <sup>*5</sup>	2.1	1.4	1.6	4.4
自己資本当期純利益率(ROE) <sup>*5</sup>	1.5	0.6	0.6	6.6
自己資本比率	34.6	36.5	38.4	37.5
有利子負債比率 <sup>*6</sup>	29.1	23.9	13.0	12.1
流動比率	140.3	141.6	127.6	129.3
インタレスト・カバレッジ(倍)	6.8	4.5	4.5	11.2

\*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月期からは新たに純資産として計算しています。



百万円

2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
¥791,128	¥723,193	¥673,779	¥645,100	¥644,730	¥682,375	¥699,594
412,182	320,255	293,220	283,517	270,856	279,811	340,988
393,868	418,313	393,616	370,421	381,978	405,150	370,692
13,549	13,185	12,350	17,882	18,050	16,978	15,481
(28,471)	(28,560)	(25,408)	(26,721)	(26,154)	(19,565)	(27,568)
127,853	125,582	120,778	109,631	109,437	118,064	112,269
112,407	107,116	103,201	100,858	106,397	102,065	98,720
15,446	18,466	17,577	8,772	3,040	15,999	13,549
2,806	4,615	3,813	2,238	1,882	5,128	14,770
16,370	17,530	17,150	9,920	4,961	16,631	5,141
841	738	644	415	579	519	569
(4,571)	(4,418)	(4,030)	(3,802)	(4,384)	(6,279)	(6,933)
16,800	18,692	17,074	9,721	3,731	16,908	12,541
10,842	8,014	9,870	(15,439)	465	6,994	5,708

¥464,193	¥370,684	¥369,755	¥357,322	¥365,531	¥371,102	¥360,935
68,037	67,579	66,377	60,260	60,477	61,319	68,892
22,067	15,580	19,929	16,497	18,124	24,517	35,720
175,206	152,500	146,269	129,727	147,440	150,979	144,914

¥ 16,626	¥ 6,685	¥ 25,962	¥ 19,734	¥ 17,332	¥ 3,468	¥ (3,281)
(8,998)	(12,895)	(7,646)	2,026	(16,439)	(1,960)	(3,330)
(14,039)	(7,087)	(735)	(8,171)	(9,716)	(13,873)	(5,351)
49,628	55,928	69,312	52,029	38,873	47,476	59,916

¥ 8,132	¥ 7,016	¥ 4,040	¥ 2,761	¥ 7,705	¥ 4,448	¥ 4,373
1,857	1,673	1,468	2,077	2,194	1,889	1,264
454	549	883	283	225	252	303
10,443	9,237	6,392	5,123	10,124	6,590	5,941
6,403	6,452	6,447	5,985	5,289	4,551	4,756

円

¥ 61.3	¥ 45.3	¥ 55.8	¥ (87.5)	¥ 2.6	¥ 39.6	¥ 32.4
996.0	866.5	830.5	736.4	835.1	854.9	821.6
13.00	13.00	13.00	10.00	10.00	10.00	10.00

%

16.2	17.4	17.9	17.0	17.0	17.3	16.0
2.0	2.6	2.6	1.4	0.5	2.3	1.9
2.1	2.6	2.5	1.5	0.6	2.5	1.8
4.0	5.0	4.7	2.7	1.0	4.6	3.5
6.6	5.4	7.2	(11.1)	0.3	4.7	4.0
37.7	41.1	39.6	36.3	40.3	40.7	40.1
11.2	9.3	12.0	11.3	10.9	14.0	19.8
129.3	137.4	135.7	132.6	131.8	131.1	137.7
10.8	18.6	21.9	18.3	7.8	22.6	18.6

※4. 2009年3月期より、リース取引に関する会計基準の変更に伴い、有形固定資産にリース資産を含んでいます。

※5. ROA及びROEの貸借対照表科目は、期初期末平均を用いて算出しています。

※6. 有利子負債比率=有利子負債÷(有利子負債+自己資本)

## 事業環境の回顧

2009年度(2010年3月期)の日本経済は、世界各国の景気浮揚策による世界経済の回復を背景に、企業の輸出や生産活動が増加傾向をたどり、緩やかながら回復基調にありました。しかし、企業収益や設備投資は低水準で推移し、欧米を中心とした海外景気の下振れ懸念、長引くデフレの影響など、景気の下押し圧力が続き、先行き不透明感が払拭されない状況が続きました。

住宅業界におきましては、雇用情勢の急速な悪化や所得の減少等により、住宅投資に対する意欲が減退した結果、国内の新設住宅着工戸数は大幅に減少し、77万5千戸(前期比25.4%減)となりました。このうち、当社事業と関連の深い持家の着工戸数は、住宅ローン減税等の政策による後押しを受け、2009年11月以降持ち直してきましたが、期の前半の落込み幅が大きかったことから28万7千戸(前期比7.6%減)となりました。木材・建材業界においても、新設住宅着工戸数の大幅な減少により、市場環境は前期に引続いて厳しい状況が続きました。

## 経営成績

### 1. 売上高・受注高

売上高は前期比998億87百万円減少し、7,239億23百万円(前期比12.1%減)となりました。これは、世界的な景気後退や国内の新設住宅着工戸数の落込みにより、木材・建材流通事業及び建材製造事業における販売数量が低迷したこと、戸建注文住宅の販売棟数が大幅に減少したことが主な要因です。

当期の戸建注文住宅の受注金額は2,652億3百万円(前期比1.4%減)、受注棟数は8,593棟(前期比1.3%減)となりました。

景気悪化の影響による住宅取得意欲の減退により、上期受注は低迷しましたが、価格訴求力のある商品ラインアップの充実や太陽光発電システム搭載商品の拡販、政府による住宅取得支援策の効果等で、下期の受注は順調に推移しました。

### 2. 販売費及び一般管理費

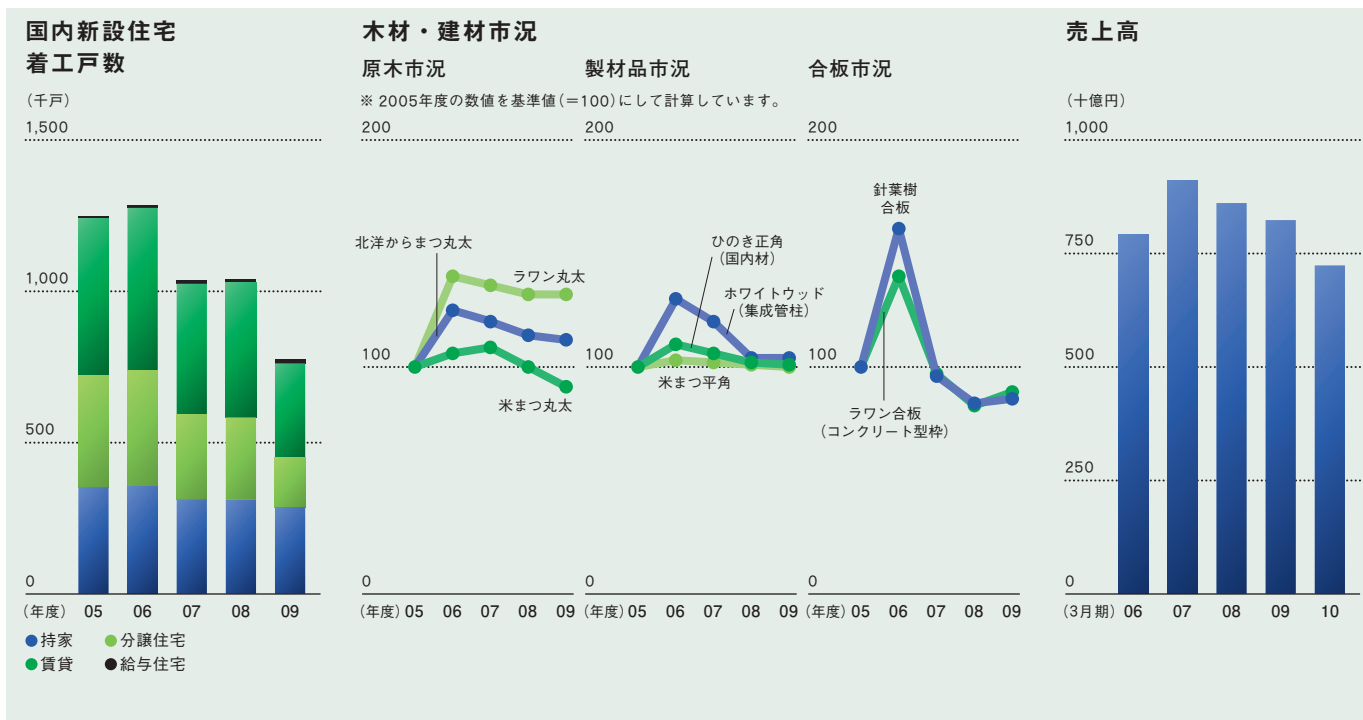
販売費及び一般管理費は1,145億22百万円(前期比9.6%減)となりました。前期に引続き、全社的に徹底的な削減に取り組んだことに加えて、株式市場の回復等により退職給付会計にかかる数理計算上の差異が人件費の減少に寄与したこと等により、前期比では121億34百万円の減少となりました。

### 3. 営業利益

木材・建材の販売数量の減少や戸建注文住宅の販売棟数の減少等により売上総利益が前期比で減少したものの、退職給付会計にかかる数理計算上の差異の影響もあり、営業利益は前期比29億10百万円増加し、97億47百万円(前期比42.6%増)となりました。なお、上記退職給付会計にかかる数理計算上の差異等の影響を除くと、営業利益は73億83百万円(同37.6%減)となります。

### 4. 当期純利益

当期純利益は前期比13億49百万円増加し、23億77百万円(前期比131.2%増)となりました。海外関連会社に対する持分法による投資損失等の計上、特別損失として国内子会社の建材製造設備の減損等を計上した一方、営業利益の増加、為替差益等の営業外収益の増加や、特別利益として退職給付制度変更による確定拠出年金移行差益等を計上した結果によるものです。なお、1株当たり当期純利益は前期比7円62銭増の13円42銭となりました。



## 主要関係会社の営業利益推移 木材・建材事業

	百万円		
3月31日終了年度	2009	2010	2011(予想)
住友林業クレスト(株)	(188)	51	520
12月31日終了年度	2008	2009	2010(予想)
海外関係会社 <sup>※1</sup>			
PT. Kutai Timber Indonesia (Indonesia)	263	(404)	220
Alpine MDF Industries Pty Ltd. (Australia)	95	(45)	210
Nelson Pine Industries Ltd. (New Zealand)	1,485	600	1,150

## 住宅及び住宅関連事業

	百万円		
3月31日終了年度	2009	2010	2011(予想)
住友林業レジデンシャル(株)	355	241	390
住友林業ホームエンジニアリング(株)	575	813	890
住友林業ホームサービス(株)	(545)	9	150
住友林業緑化(株)	217	408	160
住友林業ホームテック(株) <sup>※2</sup>	727	1,429	1,530

※1. 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。  
 2008.12期 US\$=103.32 / AU\$=88.49 / NZ\$=74.08  
 2009.12期 US\$=93.57 / AU\$=74.01 / NZ\$=59.35  
 2010.12期 US\$=93.00 / AU\$=85.00 / NZ\$=66.00  
 ※2. 2008年10月1日よりスミリンメンテナンス(株)と合併。

## セグメント別業績

### 1. 木材・建材事業

当事業セグメントの売上高は3,448億74百万円(前期比16.7%減)、営業利益は9億13百万円(同55.6%減)となりました。海外で展開する建材製造事業は、期の後半に入り販売数量が回復しましたが、国内の木材・建材市場において資材需要が期を通じて低迷したため、苦戦を強いられました。

#### 木材・建材流通事業

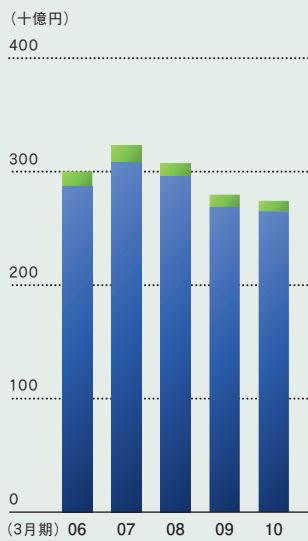
当事業では市況低迷に対し、在庫管理、品質管理及び納期管理の徹底によって安定した収益の確保に努めるとともに、主要販売先との協力関係を深め、販売数量の増加に注力しました。また、政府の掲げる木材自給率拡大方針を追い風に国産材の需要が高まるなか、住友林業フォレストサービス(株)では安定供給を行うため、集材エリアの拡大や植林を前提とした集材システムの構築

に取り組まれました。このほか、原材料の50%以上を森林認証材や植林木が占める合板「KIKORIN-PLYWOOD(きこりんプライウッド)」の販売を開始しました。

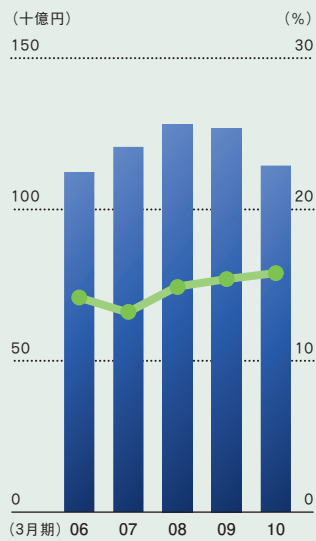
#### 建材製造事業

国内の建材製造事業は、需要低迷を受け、生産効率の向上、市況に左右されにくい商品の製造・販売に取り組まれました。海外の建材製造事業は、前期後半から続いていた需要減退に歯止めがかかり、期の後半に入り販売数量が持ち直してきました。また、インドネシアではPT. Sinar Rimba Pasifikが木質内装材の製造事業に進出し、ベトナムではパーティクルボード製造事業に着手するなど、積極的な事業展開を行いました。なお、環境への取組みとして、関連会社のPT. Rimba Partikel Indonesiaで製造・販売するパーティクルボードに「カーボンフットプリント<sup>※1</sup>」を表示し、原材料調達から製造にいたるまでの温室効果ガス排出量の可視化を開始しました。

#### 受注高

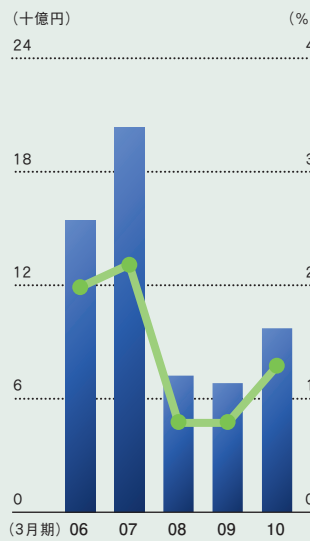


#### 販管費と 売上高販管費率



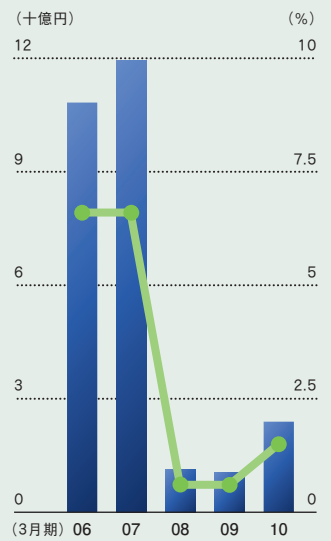
※ 売上高販管費率 = 販売費及び一般管理費 ÷ 売上高

#### 営業利益と 売上高営業利益率



● 営業利益(左軸)  
● 売上高営業利益率\*(右軸)

#### 当期純利益と ROE



● 当期純利益(左軸) ● ROE(右軸)

## セグメント別業績ハイライト

	百万円				
	2006	2007	2008	2009	2010
<b>売上高</b>					
木材・建材事業	¥412,182	¥520,103	¥470,945	¥433,648	¥361,812
住宅及び住宅関連事業	393,868	407,780	407,687	406,351	375,658
その他事業	13,549	14,597	15,734	16,054	15,871
<b>営業利益</b>					
木材・建材事業	¥ 2,806	¥ 7,967	¥ 3,330	¥ 2,054	¥ 913
住宅及び住宅関連事業	16,370	16,586	8,797	8,447	13,744
その他事業	841	903	969	936	913
	%				
<b>売上高営業利益率</b>					
木材・建材事業	0.7	1.5	0.7	0.5	0.3
住宅及び住宅関連事業	4.2	4.1	2.2	2.1	3.7
その他事業	6.2	6.2	6.2	5.8	5.8

※ 記載の売上高及び営業利益は、セグメント間の取引を含んでいます。

## 山林事業

当事業では、長期的な視点に立った森林施業計画のもと、低コストな林業経営を目指しながら、環境に配慮した持続的経営を行っています。また同時に、国内林業活性化の観点から新しいビジネスモデルの構築に努めています。具体的な取組みとしては、環境省が推進するオフセット・クレジット制度<sup>※2</sup>に宮崎県の当社社有林を対象としたプロジェクトが登録され、発行されたクレジットの一部について売買取引が成立しました。また、当社社有林と隣接する国有林等との間で森林施業の一体化を図り、効率的な森林整備や国産材の共同販売が可能となりました。このほか、独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）からの委託を受け、機械メーカーや大学と共同で、急傾斜地が多く地形が複雑な日本の森林に適した先進的な集材機械の開発に着手しました。

### ※1. カーボンフットプリント

商品・サービスのライフサイクル（原材料調達から廃棄・リサイクルまで）において排出された温室効果ガスをCO<sub>2</sub>に換算して分かりやすく表示したものの。本ケースでは、原材料調達から製造にいたるまでの温室効果ガス排出量のみを表示を行っています。

### ※2. オフセット・クレジット制度（Japan Verified Emission Reduction (J-VER)）

国内の温室効果ガスの排出削減・吸収量を自主的なカーボン・オフセット用のクレジットとして認証する制度で、地球温暖化対策の一つとして、環境省が2008年に創設。

## 2. 住宅及び住宅関連事業

当事業セグメントの売上高は3,752億2百万円（前期比7.6%減）、営業利益は137億44百万円（同62.7%増）となりました。主力の戸建注文住宅事業において、期前半の着工数不足等により販売棟数が前期比で減少したことに加え、建替比率の低下や顧客層の若年化等もあり一棟当たりの単価が伸び悩みました。一方、利益面ではグループ全体での徹底した経費削減に加え、リフォーム事業をはじめとする周辺事業が好調であったため、営業利益は前期比で増加しました。

## 新築注文住宅事業

戸建注文住宅事業は、事業効率の向上及びシェアアップを目的とした営業体制の見直しと、経費削減及び生産コストダウンを徹底して行い、収益基盤のさらなる強化に取組みました。営業面では、太陽光発電システム搭載商品の拡販、ツーバイフォー住宅との併売体制の整備、当社住宅引渡済顧客からの紹介促進等を実施し、受注獲得に注力しました。また、「住友林業の家」の最新技術、木の住まいの魅力を体感できる地域密着型「住まい博」を全国各地で開催したほか、WEB上でも「住まい博」をバーチャル体験できるコンテンツを期間限定で公開し、受注拡大を図りました。商品面では、建替比率の低下や顧客層の若年化が進むなか、高い基本性能と人気の高い設備を標準装備し、300にも及ぶ豊富なプランをベースにライフスタイルに合わせて多彩な設備パッケージを選択できる木造注文住宅商品「木達<sup>こだち</sup>」を新たに発売し、一次取得者層を主な対象とした価格訴求力のある商品ラインアップの充実を図りました。このほか、当社独自のビッグフレーム構法<sup>※3</sup>を採用した平屋・2階建て商品「BF-Si（ビーエフ・エスアイ）」を発売し、商品競争力の向上に取組みました。

アパート事業におきましては、空室率の上昇等によりアパート経営を躊躇するオーナーが増加傾向にあるなか、市場の変化に応じ、間取りや用途変更の工事が比較的容易に行える、ビッグフレーム構法を採用した賃貸住宅「BF-Maison（ビーエフ・メゾン）」を発売し、受注獲得に注力しました。

## 不動産事業

不動産事業においては、当社初の分譲マンションを発売したほか、賃貸管理物件の空室率の改善、保有賃貸物件の優良物件への入替えに取組み、安定的な収益確保に注力しました。また、当社の経営理念に基づく「安心介護サービス」の提供を行う介護付有料老人ホーム運営事業において、今後の事業拡大に向け、施設の増設及び業務改善によるサービス向上に取組みました。

## 住宅及び住宅関連事業

(3月期)		2006	2007	2008	2009	2010
<b>受注の状況</b>						
戸建注文住宅(請負)	(百万円)	¥286,519	¥308,019	¥295,413	¥268,889	¥265,203
	(棟数)	9,251	9,751	9,301	8,703	8,593
<b>販売の状況</b>						
戸建注文住宅(請負)	(百万円)	¥290,534	¥296,342	¥296,861	¥294,551	¥264,750
	(棟数)	9,739	9,585	9,408	9,297	8,580
戸建分譲住宅	(百万円)	¥ 1,421	¥ 1,288	¥ 2,718	¥ 3,253	¥ 3,995
	(棟数)	68	60	118	144	183
戸建住宅 計	(百万円)	¥291,955	¥297,630	¥299,579	¥297,805	¥268,745
	(棟数)	9,807	9,645	9,526	9,441	8,763

戸建分譲住宅事業については、値ごろ感のある物件の販売が好調で、順調に事業規模を拡大しました。

### リフォーム事業

今後の市場拡大が見込まれるリフォーム事業は、住友林業(株)から同事業を行う住友林業ホームテック(株)への人材シフトを行うなど、営業体制の強化に注力しました。また同社において、大型リフォーム物件への対応を主な目的として、営業、設計、工事、アフターサービス等の各専任担当者で構成される「リアライズリフォームチーム」を顧客毎に編成する体制を構築しました。また、現場見学会等のイベントの定期開催に加え、当社の全住宅支店に設置された「住友林業の家」のオーナーを対象とした総合窓口「オーナーズサポートグループ」との連携を密にするなど、引渡済

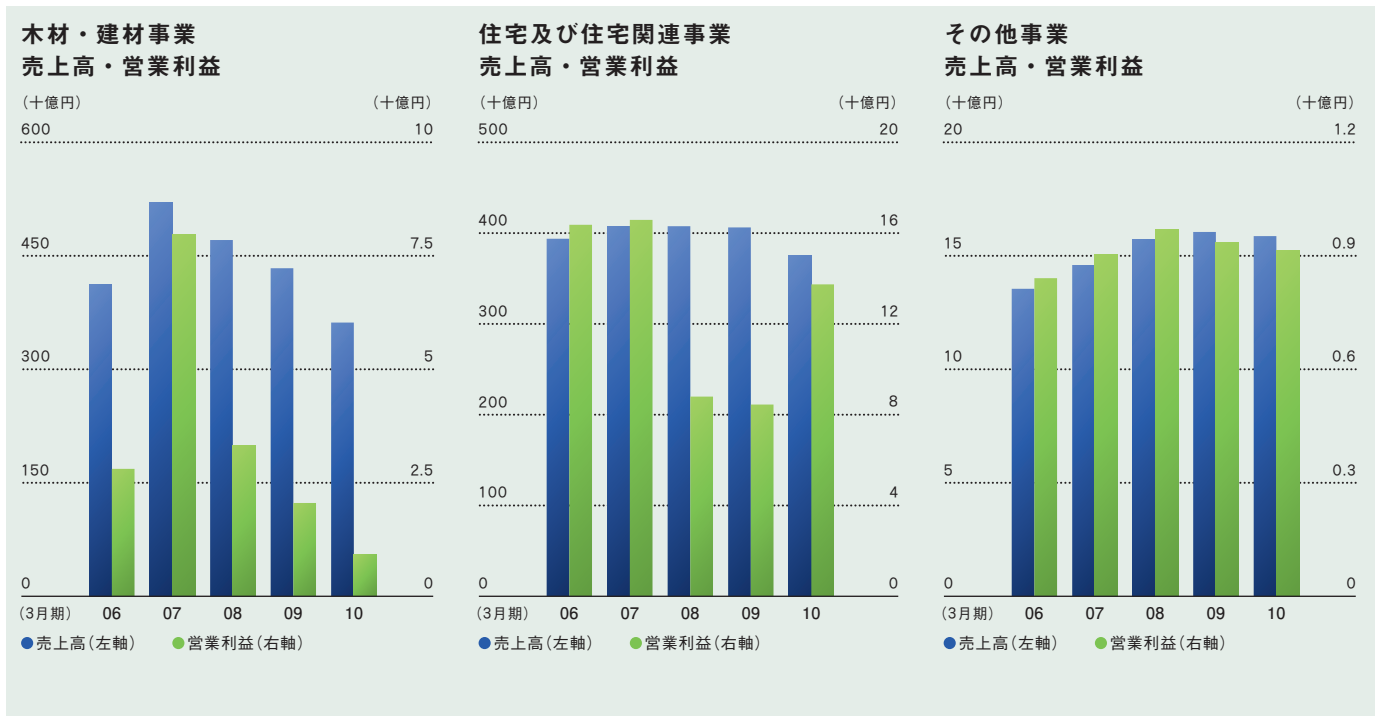
顧客のリフォーム需要に迅速に対応できるよう営業網の強化を行いました。

### ※3. ビッグフレーム構法(BF構法)

当社独自の構法で、日本で初めて木質梁勝ちラーメン構造として特許を取得しました。通し柱を必要としないため、プランの自由度が高く、上下階の柱位置が異なるプランにも対応可能で、仕切り壁の少ない広々とした大空間が設計しやすい構法。

## 3. その他事業

その他事業の収益は、子会社のスミリンエンタープライズ(株)が手がける当社の住宅顧客等を対象とするビジネスが大半となっています。2009年度の売上高は38億47百万円(前期比2.6%増)、営業利益は9億13百万円(同2.4%減)となりました。



# 財政状態と キャッシュ・フロー

## 1. 財政状態

2010年3月末における総資産は前期末比で420億円増加し、4,697億38百万円となりました。増加の主な要因は、仕入債務の支払方法の変更で手許流動資金が増加したことにより、流動資産が前期末比295億36百万円増加したこと、海外住宅事業の拡充に伴うオーストラリアの住宅会社への投資により固定資産が前期末比124億64百万円増加したことです。

負債は前期末比で352億63百万円増加し、3,068億8百万円となりました。これは当社の退職給付制度改定に伴い、退職給付引当金が減少する一方で、仕入債務の増加や社債の発行を行ったことが主な要因です。

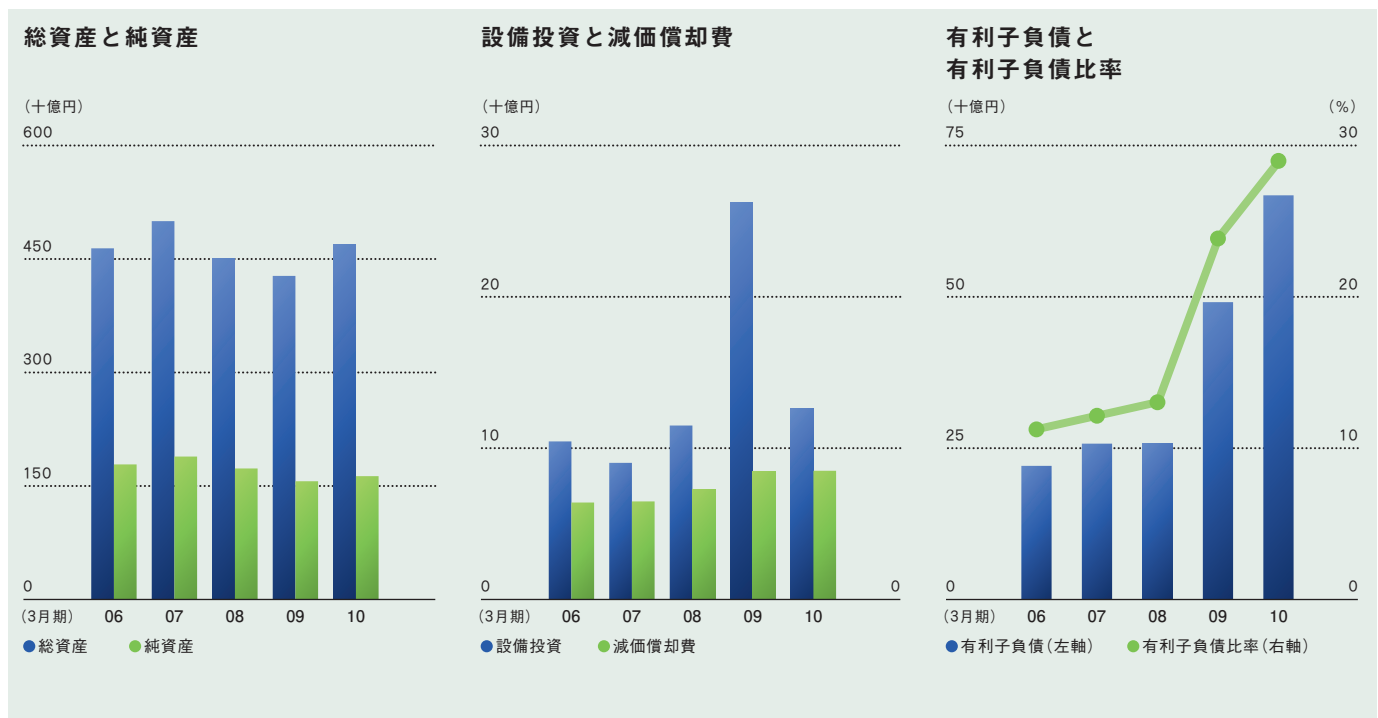
将来の成長に向けた投資資金として150億円の社債を発行したこと等で、有利子負債は前期末に比べて176億59百万円増加の667億86百万円となり、有利子負債比率は前期末の23.9%から29.1%に上昇しました。純資産は、株式市場の回復に伴うその他有価証券評価差額金の増加や、円高による為替換算調整勘定の減少幅が縮小したこと等により前期末比67億38百万円増加の1,629億30百万円、自己資本比率は34.6%となりました。

## 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、372億39百万円の資金増加となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益105億83百万円を計上したことに加え、支払方法の変更により買掛金が増加したこと、戸建注文住宅の完工が会計年度末の3月に集中したことで工事未払金が増加したことです。投資活動によるキャッシュ・フローは、191億17百万円の資金減少となりました。主な要因は、投資有価証券の取得や不動産事業における賃貸事業用資産の取得によるものです。財務活動によるキャッシュ・フローは、115億46百万円の資金増加となりました。主な要因は、配当金の支払や長期借入金の返済を行った一方で、社債を発行したことによるものです。

## 3. 資本的支出

資本的支出は、前期の262億38百万円から前期比48.0%減少し、125億92百万円となりました。主な投資内容は、厳しい事業環境の中、不動産の取得や国内の社有林の拡大など投資効果が最大に見込める案件に限定した結果、有形固定資産への投資は前期比55.8%減少し、106億35百万円となりました。ソフトウェアへの投資は、住宅関連事業への投資などで前期と同水準の15億40百万円となりました。



# 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込みは、顧客の住宅購買意欲を減退させる可能性があります。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。ただし、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す、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

住宅事業をとりまく法規制には、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さまざまな規制があります。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。

## 4. 為替レートの変動

外貨建て輸入に際しては、為替予約を行うなど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ほか、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、当社グループの業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、当社グループの業績及び財政状態に悪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グループ全社の役員及び社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えいした場合、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組んでおります。しかし、国内及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。

## 12. 保有資産の価値下落

当社グループが保有している不動産や商品などの資産について、市況の著しい悪化等によってそれらの価値が下落した場合は評価損の計上や減損処理を行う可能性があり、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

## 13. 取引先の信用供与

当社グループは取引先に対して売上債権などの信用供与を行っており、信用リスクの顕在化を防ぐために適切な限度額と貸倒引当金の設定を行っています。しかしながら、これらの対応は信用リスクの顕在化を完全に回避できるものではなく、顕在化した場合は業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

## 14. 訴訟リスク

当社グループは国内外でさまざまな事業活動を行っており、それらが訴訟や紛争等の対象となる可能性があります。対象となった場合は将来の当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

## 15. 資金調達リスク

当社グループは金融機関からの借入等により資金調達を行っており、経済環境の変化や格付の低下等により、調達コストの増加や資金調達自体が制約を受ける可能性があります。その場合当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

※ 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。



国内

木材建材事業セグメント

住友林業クレスト株式会社

各種合板・住宅用各種部材などの製造・販売

住友林業フォレストサービス株式会社

森林管理、各種森林事業、国産材の仕入・販売など

スミリンサッシセンター株式会社

アルミサッシの加工・販売、外装工事

株式会社井桁藤

住宅関連資材・住宅機器の販売

第一産商株式会社

建築資材の販売、内外装工事

ジャパンバイオエナジーホールディング株式会社

チップ供給会社の株式保有及び経営指導

株式会社ニヘイ

建築資材の販売、付帯工事の施工

ノーザンテック株式会社

外壁工事、リフォーム、住宅機器の施工・販売

ホームエコ・ロジスティクス株式会社

住宅資材の物流サービス

ジャパンバイオエナジー株式会社

産業廃棄物の中間処理、チップの供給及び販売

東洋陸運株式会社

運送事業

住協ウインテック株式会社

住宅サッシ・中低層サッシ・エクステリアの販売

株式会社住協

住宅サッシ・エクステリアの販売、サイディングの施工・販売

川崎バイオマス発電株式会社

木質チップを使用したバイオマス発電、電力の卸売

ニチハ富士テック株式会社

建築資材の製造・販売



住宅事業セグメント

住友林業ホームエンジニアリング株式会社

木造注文住宅「住友林業の家」の施工・監理

住友林業緑化株式会社

都市の緑化及び戸建住宅の外構・造園工事・植栽管理、植物のリースなど

住友林業アーキテクノ株式会社

木造注文住宅「住友林業の家」を中心としたCAD・CAM、敷地調査、地盤解析及び住宅性能評価等の各種申請業務

住友林業ホームテック株式会社

木造注文住宅「住友林業の家」のリフォーム・アフターメンテナンス、一般戸建住宅・マンション・店舗・事務所などのリフォーム

不動産事業セグメント

住友林業レジデンシャル株式会社

賃貸住宅の賃貸・管理・リフォームなど

住友林業ホームサービス株式会社

不動産の売却・購入の仲介など

スミリンライフアシスト株式会社

介護施設・高齢者向け住宅の賃貸・運営など

名管本庁舎PFI株式会社

名古屋港管理組合本庁舎等整備事業の実施

株式会社フィルケア

老人ホームの経営、居宅サービス、医薬品の調剤・販売

その他事業セグメント

住友林業情報システム株式会社

コンピューターシステムの開発など

スミリン農産工業株式会社

育苗培養土・園芸培土・土壌改良資材・肥料などの生産・販売

スミリンビジネスサービス株式会社

人材派遣業、人材紹介、研修業務、業務受託

スミリンエンタープライズ株式会社

保険代理店業、リース、オフィスサービス業務などの総合サービス

河之北開発株式会社

ゴルフ場「滝の宮カントリークラブ」の経営



# 海外

## 海外事業セグメント

### 植林事業

晃和木材株式会社

(日本) (1)

原木の輸出入・販売、林業機材・パーツの輸出

Open Bay Timber Ltd.

(パプアニューギニア) (2)

大規模植林事業、原木の伐採・輸出

### 建材製造事業

PT. Kutai Timber Indonesia

(インドネシア) (3)

合板・二次加工合板・木材加工品・パーティクルボードの製造・販売

(Probolingo Factory) (4)

(Surabaya Branch) (5)

(Samarinda Branch) (6)

阜新住林木業有限公司

Fuxin Sumirin Wood Products Co., Ltd.

(中国) (7)

合板の製造・販売、木材加工

Sumitomo Forestry Australia Pty Ltd.

(オーストラリア) (8)

在豪関連会社の経営参加及び管理

Alpine MDF Industries Pty Ltd.

(オーストラリア) (9)

MDF(中密度繊維板)の製造・販売

Sumitomo Forestry NZ Ltd.

(ニュージーランド) (10)

持株会社

Nelson Pine Industries Ltd.

(ニュージーランド) (11)

MDF(中密度繊維板)・単板・LVL(単板積層材)の製造・販売

Shouei Furniture Co., Ltd.

(タイ) (12)

脚物家具の製造・販売

PT. Rimba Partikel Indonesia

(インドネシア) (13)

パーティクルボードの製造・販売

(Jakarta Office) (14)

PT. AST Indonesia

(インドネシア) (15)

楽器用部材・木質建材の製造・販売

PT. Sinar Rimba Pasifik

(インドネシア) (16)

木質内装材の製造・販売

VINA ECO BOARD CO., LTD.

(ベトナム) (17)

パーティクルボードの製造・販売

### 木材・建材流通事業

Sumitomo Forestry (Singapore) Ltd.

(シンガポール) (18)

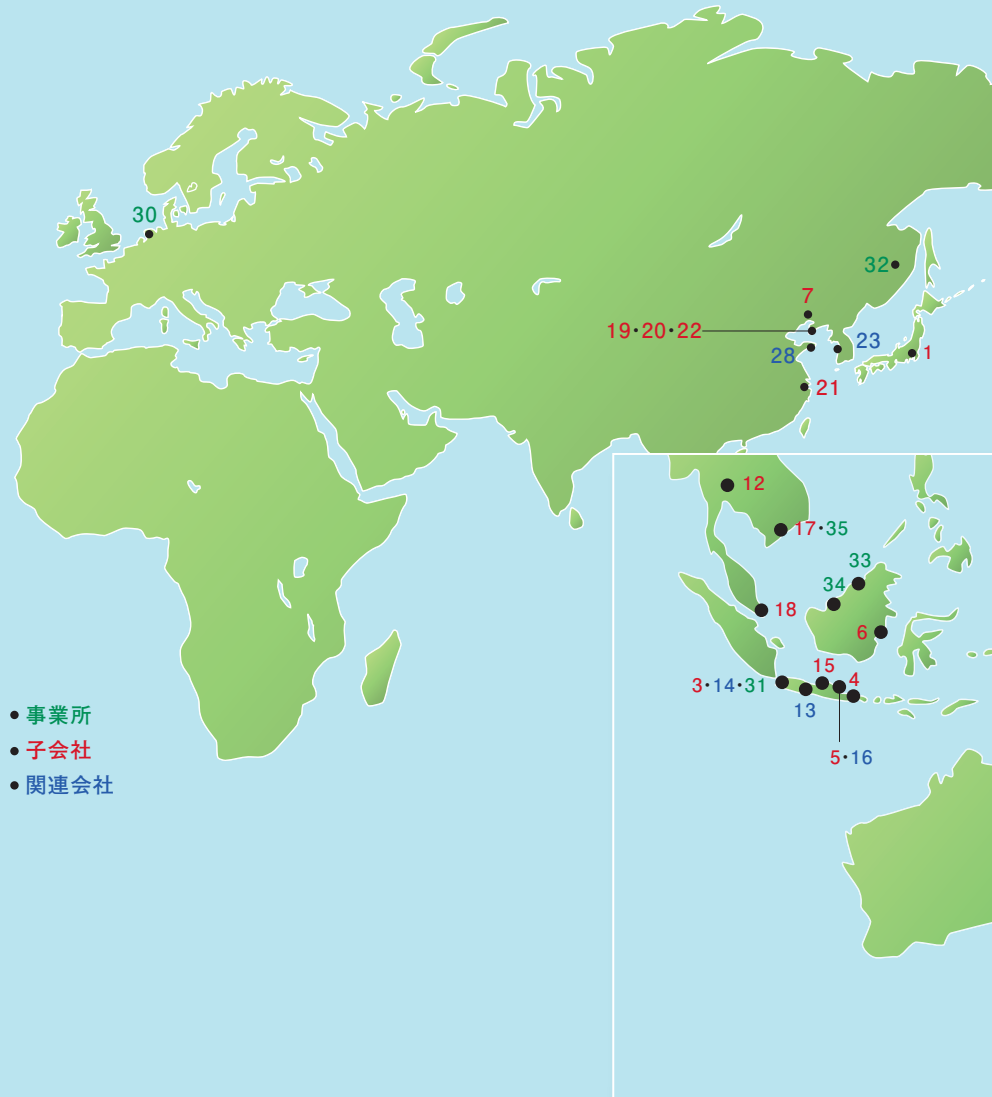
木材・建材の仕入・販売、投融資

住友林業(大連)商貿有限公司

Sumitomo Forestry (Dalian) Ltd.

(中国) (19)

木材・建材の輸出入、卸販売





## 住宅及び住宅関連事業

派爾剛聯合木製品(大連)有限公司

Paragon Wood Product (Dalian) Co., Ltd.  
(中国) (20)

木造住宅の施工、内装の設計・施工

派爾剛木製品(上海)有限公司

Paragon Wood Product (Shanghai) Co., Ltd.  
(中国) (21)

木造住宅の施工、内装の設計・施工

大連住林信息技术服务有限公司

Dalian Sumirin Information Technology Service Co., Ltd.  
(中国) (22)

CAD他、事務処理業務

Dongwha SFC Housing Co., Ltd.

(韓国) (23)

木造戸建住宅の建築・販売

Sumitomo Forestry Seattle, Inc.

(アメリカ) (24)

在米関連会社の経営参加及び管理

Cascadia Resort Communities LLC

(アメリカ) (25)

土地開発・造成事業

Bennett-SFS, LLC

(アメリカ) (26)

戸建住宅の施工・販売

Henley Properties Group

(オーストラリア) (27)

木造戸建住宅の建築・販売

## 不動産事業セグメント

煙台海外金橋房屋租赁有限公司

Yantai Golden Bridge Enterprise Co., Ltd.  
(中国) (28)

賃貸住宅の仲介など

## 海外事業所

バンクーバー駐在 (29)

アムステルダム駐在 (30)

ジャカルタ支店 (31)

ハバロフスク駐在 (32)

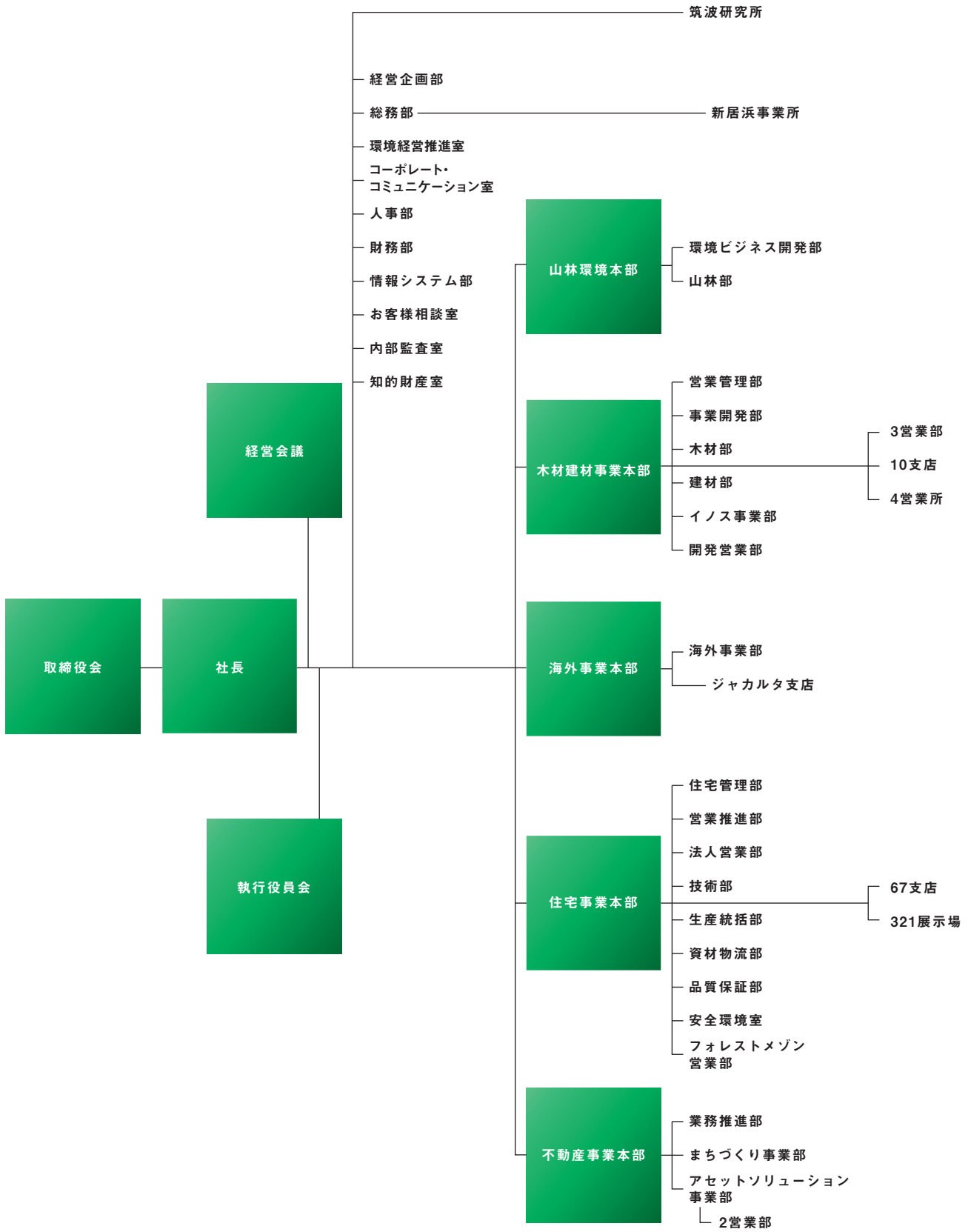
コタキナバル駐在 (33)

シブ出張所 (34)

ホーチミン駐在 (35)



組織図 Organization Chart (2010年4月1日現在)



# 投資家情報 Investor Information (2010年6月30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

上場証券取引所：東京・大阪

会社が発行可能な株式総数：400,000,000株

発行済株式総数：177,410,239株

定時株主総会：6月

本社：

〒100-8270

東京都千代田区大手町一丁目3番2号 経団連会館

子会社：46社（うち海外18社）

関連会社：12社（うち海外9社）

従業員数（連結）：13,601名（2010年3月31日現在）

ホームページURL：<http://sfc.jp/>

会計監査人：新日本有限責任監査法人

お問合せ先：

住友林業株式会社

コーポレート・コミュニケーション室 広報・IRチーム

Tel: 03-3214-2270 Fax: 03-3214-2272

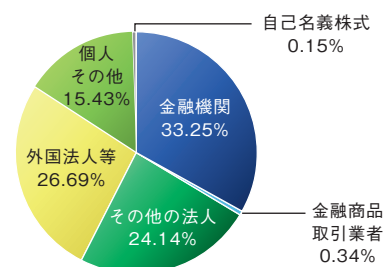
株主総数：12,979名（2010年3月31日現在）

大株主の状況（2010年3月31日現在）：

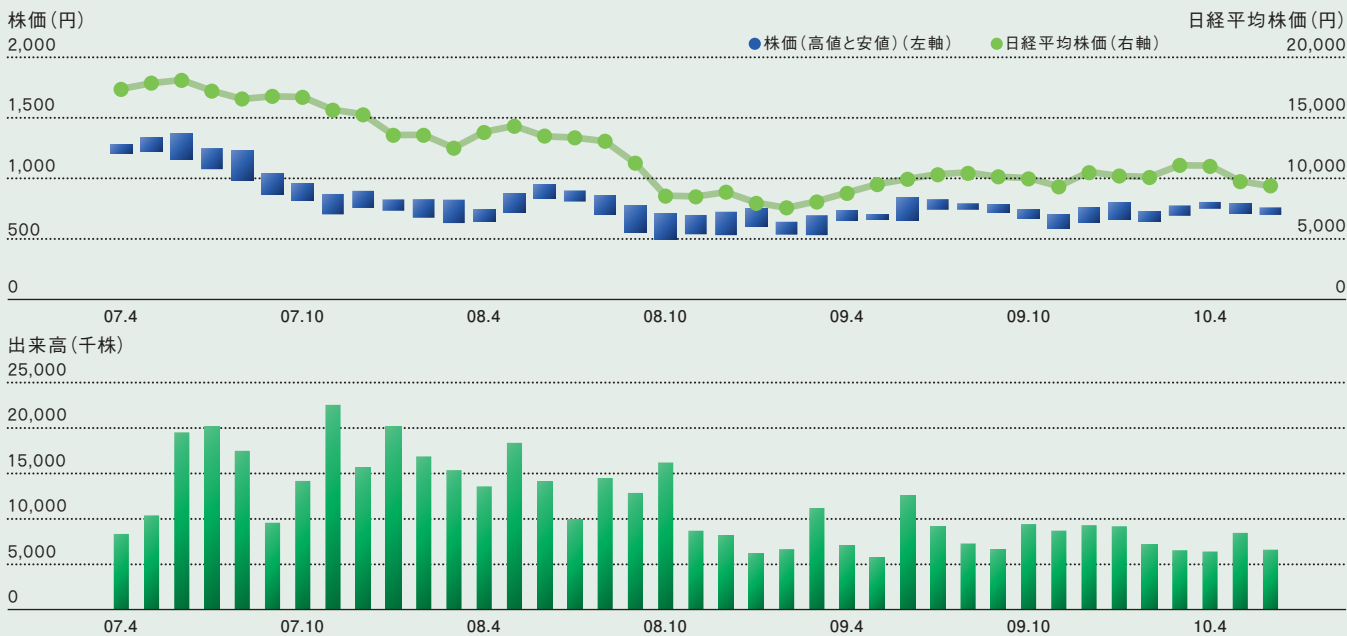
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
住友金属鉱山株式会社	10,110	5.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,003	4.51
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,278	3.54
株式会社伊予銀行	5,849	3.30
住友商事株式会社	4,383	2.47
住友生命保険相互会社	4,227	2.38
株式会社百十四銀行	4,197	2.37
株式会社三井住友銀行	4,136	2.33
住友林業グループ社員持株会	3,597	2.03
住友信託銀行株式会社	3,408	1.92

※ 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。

株式分布状況（2010年3月31日現在）：



## 株価・出来高の推移（大阪証券取引所）：



## 見通しに関する注意事項

本アニュアルレポートに掲載されている、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大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績等に影響を与えうる要因には、事業環境、経済情勢、顧客嗜好等の変化を挙げることができます。なお、影響を与えうるリスクや要因は、これらの事項に限定されるものではありません。



## 住友林業株式会社

〒100-8270 東京都千代田区大手町一丁目3番2号 経団連会館  
コーポレート・コミュニケーション室 広報・IRチーム  
Tel: 03-3214-2270 Fax: 03-3214-2272  
<http://sfc.jp/>