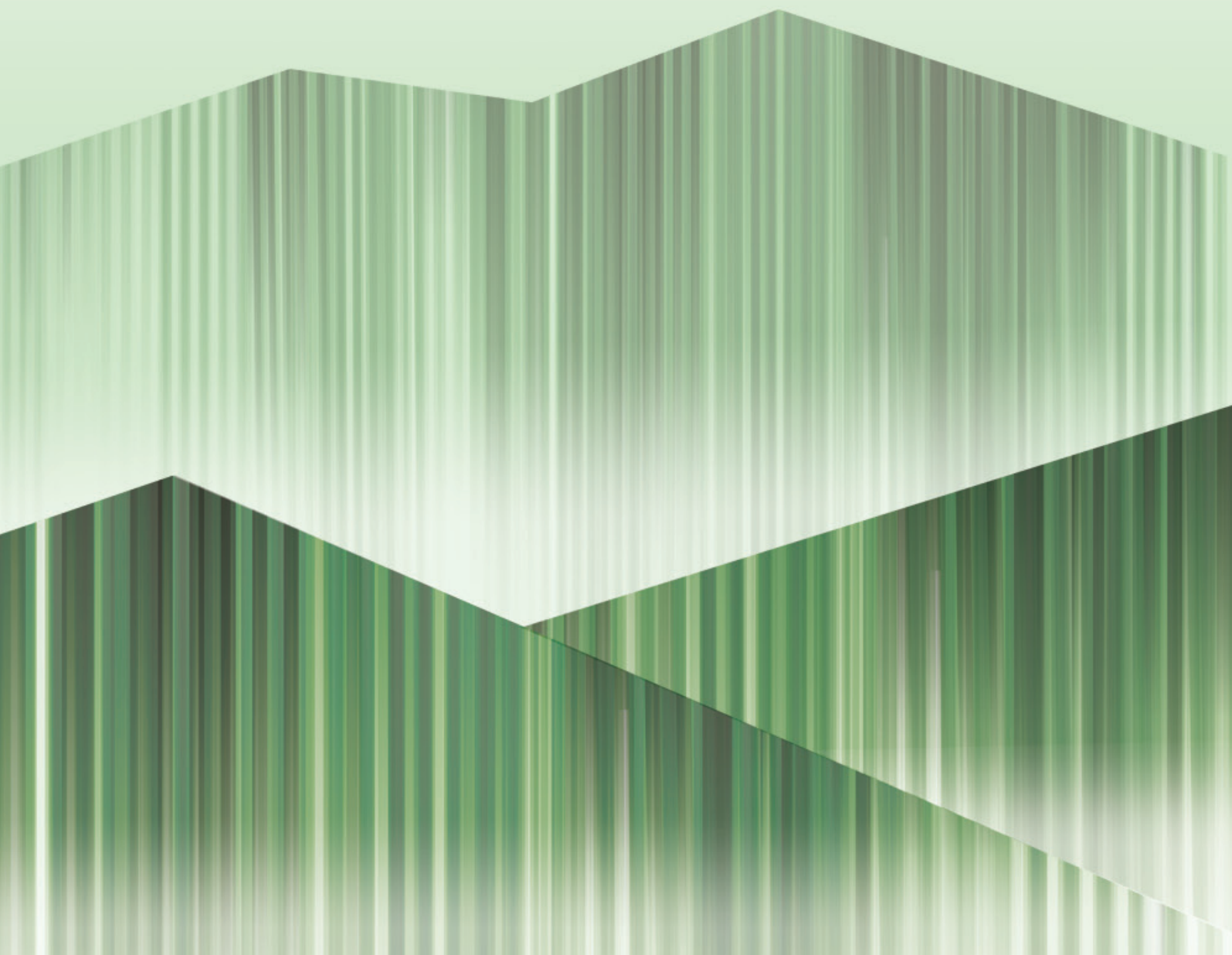


木と生きる幸福



アニュアルレポート 2015
(2015年3月期)

Sustaining Forests, Sustaining Growth



人は、なぜこんなに木が好きなのか。
それはきっと、この星で、人と木が長い時間を共に生き、
人が木のすばらしさを知りつくしたからではないでしょうか。
木はやさしい。この世のいのちのために新鮮な空気を送り出し、
大地を灼く強い陽ざしをさえぎる木陰をつくってくれる。
木はあたたかい。さわった時、人の体温を奪わず、
むしろほのかなぬくもりまで用意している。
そして、木は守ってくれる。柔らかな皮膚しか持たない人間を、
そのふところに抱きかかえ、暑さや寒さ、雨や風から守ってくれる。
何より、木は美しい。
木に囲まれた日々を送ることで、人の目も、心も、
どれほど癒され、救われていることでしょうか。
私たちが人々に提供しているのは、そういうものです。
ほかに代わるものがない、人の無二の友ともいえる、
かけがえのない「資源」です。
「こんなにうれしい、幸せな仕事はないかもしれない」
木の限りのない価値を考える時、私たち
住友林業グループがいつも行きつくのは、その想いなのです。
私たちの仕事は、ただ木を使うだけではありません。
木を植え、木を育て、木の可能性をどこまでも追い求め、
この星に住むすべての人々に、「木のそばで暮らすよろこび」
を届けること。人々がめざすサステナブル社会を考える時、
その責任と使命はますます大きくなる。そう信じる私たち
住友林業グループに、どうかご期待ください。

木と生きる幸福。
住友林業グループ



【BF GranSQUARE (ビーエフ グランスクエア)】
当社グループ独自のビッグフレーム(BF)構法(p. 24)の特長を最大限に活かした住宅商品です。シンプルな形が生み出す造形美と、庭とのつながりを重視し、自然と調和するモダンなデザインを提案します。

Sustaining Forests, Sustaining Growth

住友林業グループは、別子銅山が開坑した1691年を起源に、それから300余年の間、時代のニーズに合わせて事業領域を拡大し、現在のグローバルな事業体制を構築してきました。そして、これからも経営理念・行動指針を根底に据えながら、「木」の可能性を追求し続け、持続的な成長ができる企業グループを目指します。

※ 大造林計画(1894年)

石炭燃料を主とした「銅」の製錬による煙害などで荒廃した別子の山々を、もとのあおあおとした山に戻すべく、別子支配人伊庭 貞剛(のちの住友二代目総理事)は「国土報恩」の精神に基づき「大造林計画」を樹立、毎年100万本以上の杉・檜を植林し、現在では緑あふれる山へと復元している。

背景写真：現在の別子の山々



植林前の別子銅山

創業～

1691年 別子銅山開坑(創業)

住友家の別子銅山(愛媛県)開坑に伴い、銅山備林の経営を開始



伊予別子銅山絵図巻(上野山)

1894年 別子鉱業所支配人伊庭 貞剛、「大造林計画」[※]に着手

1898年 別子鉱業所に山林課を設置

1909年 住友総本店設立、山林事業を継承

1919年 林業課を設置

1937年 株式会社住友本社の設立、山林事業を同社が継承

1948年 財閥解体で住友本社の林業部門を6社に分割

6社は、その後、2度の合併を経て四国林業と東邦農林の2社に

1955年～

1955年 四国林業と東邦農林が合併し、住友林業株式会社に

1956年 外国産材の輸入業務に着手



米材専用船



バンクーバーで検品中の当社駐在員

1962年 建材の取り扱いを開始

1970年 PT. Kutai Timber Indonesia をインドネシアに設立、1973年から合板製造を開始



PT. Kutai Timber Indonesia

1975年 注文住宅事業を開始



「本樹」



「ザ・ハウス」

1980年 スミリン住販(現住友林業ホームサービス)設立 不動産仲介事業に参入

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。

1984年～

1984年 Nelson Pine Industries Ltd. をニュージーランドに設立、1986年よりMDF(中密度繊維板)の製造を開始



1991年 リフォーム事業に進出

1997年 ツーバイフォーアパート(賃貸住宅)の販売を開始

2002年 米国ワシントン州シアトル地区での住宅事業に進出



2008年 豪州での住宅事業を開始
Henley(ヘンリー)グループと合併会社を設立

2009年～現在

2009年 Henleyグループの持分を取得し豪州住宅事業へ本格進出



2010年 ベトナムにおいてVina Eco Board Co., Ltd. 設立、2012年よりパーティクルボード(PB)の商業生産を開始

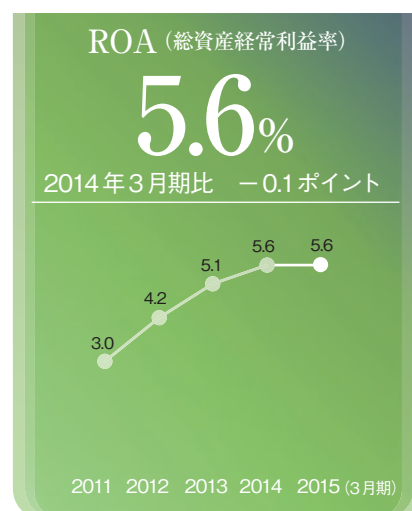
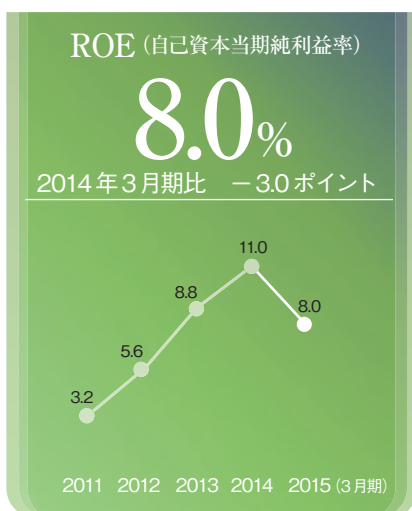
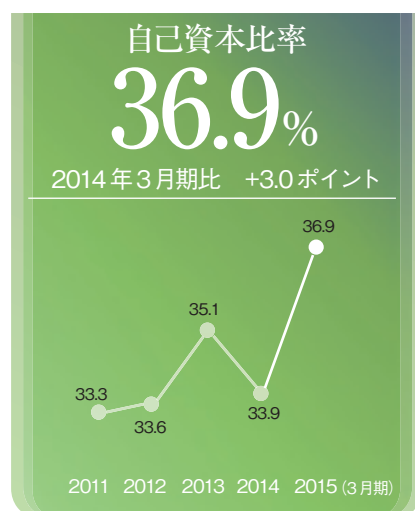
Henley USA グループを設立、同グループが米国シアトル地区での住宅事業に進出

2011年 木化事業を開始
川崎バイオマス発電所、営業運転を開始

2013年 Bloomfield Homesグループの持分を取得
米国テキサス州での住宅事業に進出
Henleyグループの持分を追加取得し、連結子会社化

2014年 米国テキサス州のGehan Homesグループの持分を取得

Financial



Sustainability



※1. 当社グループが国内で建築した新築戸建注文住宅で使用された木材が、炭素としてCO₂を固定しているCO₂量。「住友林業の家」は1棟当たり約22.6t-CO₂を固定。
※2. 2015年4月1日。

Contents

ブランドメッセージ	1
住友林業グループの歴史	2
2015年3月期ハイライト	4
会長メッセージ	6
社長インタビュー	8
Sustaining Forests, Sustaining Growth	15
At a Glance	16
木材建材事業	18
住宅事業	22
海外事業	26
その他事業	30
サステナブルな事業の推進	34
ガバナンス	39
財務セクション	47
住友林業グループ一覧	57
組織図	60
投資家情報	61

外部からの評価

社会的責任投資 (SRI) 指数への組み入れ (2015年7月現在)

DJSI (Dow Jones Sustainability Indexes)
2005年より継続して本指数に組み入れられています。



FTSE4Good Global Index
2004年より継続して本指数に組み入れられています。



モーニングスター
社会的責任投資株価指数 (MS-SRI)
2008年より継続して本指数に組み入れられています。



RobecoSAM 社の『The Sustainability Yearbook 2015』で「Gold Class」、「Industry Leader」を3年連続で受賞

DJSIの銘柄選定調査を実施しているRobecoSAM社によるCSR格付において、「持続可能性に優れた企業」に選ばれるとともに、3年連続で最高位の「Gold Class」に格付けされました。また、Homebuilding Industry (住宅建設部門)において3年連続で「Industry Leader」に選ばれ、さらに「Industry Mover」にも選定されています。



「CDP 気候変動2014」気候変動情報開示先進企業に2年連続日本企業トップのスコアで選定

温室効果ガス排出量の算定と目標管理、気候変動戦略、リスクマネジメントについての情報開示に優れた企業として、『CDP ジャパン500クライメート・ディスクロージャー・リーダーシップ・インデックス(CDLI)』に2年連続日本企業トップのスコアで選定されました。





「木」の可能性を追求し、未来に向けて成長し続ける

住友林業グループは創業以来、時代とともに進化を続け、変化する社会の中において木の付加価値を高め、その可能性を追求してきました。現在、私たちの事業領域は、木を軸に住生活に関するあらゆる分野に広がっており、日本国内だけでなく、環太平洋を中心とした世界各地においてビジネスを展開しています。

私たちの事業の原点は、1691年の別子銅山の開坑に伴う銅山備林の経営にさかのぼります。それから3世紀以上にわたり、当社グループの事業領域は、時代のニーズに合わせて山林事業、木材建材事業、海外事業、住宅事業へと裾野を拡大し、現在も成長し続けています。これらの事業の根底にある考えが、「公正、信用を重視し、社会を利する事業を進める」という住友精神を根幹とする事業精神です。

地球温暖化をはじめ環境・エネルギーなど、地球環境を取り巻く問題がグローバルな課題として顕在化している今日において、事業を通じて社会や地球環境に貢献していくことは、企業にとって社会的責任であると同時に成長へ向けた重要な鍵となっています。

そのような中、私たちは木材資源を有効に活用するビジネスをさらに強化し、木を通じて現代のニーズを満たしながら持続可能な事業を推進していくことが、当社グループの使命であると考えています。

木は、植えて育て、伐って活用してまた植えることで再生できる貴重な自然素材です。強度や耐久性、断熱性など、素材としての優れた性能を持つだけでなく、人々の生活に多くの安心と安全をもたらします。また、大気中の二酸化炭素を吸収し炭素として固定するほか、生物多様性の保全や水源涵養(かんよう)、土砂災害の防止など公共財としての役割も果たし、バイオマス燃料としての活用も大きく注目されています。さらに、近年では欧州を中心に中高層建築物の木造化が進むなど、素材としての価値が見直され、その用途は広がっています。

今後も、用途の拡大や新興国の経済成長などを背景に、ますます木材の需要は増大することが予想されます。当社グループは、こうしたニーズに対応すべく積極的に海外へも進出し、それぞれの地域や文化に合った事業モデルを展開していきたいと考えています。これからも、「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」という経営理念にもとづき、グローバルなフィールドで地域に根差したビジネスを提供できるよう、一層の努力を重ねてまいります。

代表取締役 会長

矢野 龍



当社グループの持続的な成長を可能とするために、
バランスのとれた事業ポートフォリオの構築を加速させ、
社会の課題に応えるべく「木」を活用した新規事業の創出を進めます。

代表取締役 社長

市川 晃

駒沢第一展示場(東京)



【邸宅設計プロジェクト】
きめ細かい対応と設計力により、
デザインにこだわりのある
お客様に対する住まいの提供の強化を
目指すプロジェクト。

当社グループを取り巻く事業環境と、 2014年度の実績および2015年度の業績見通し

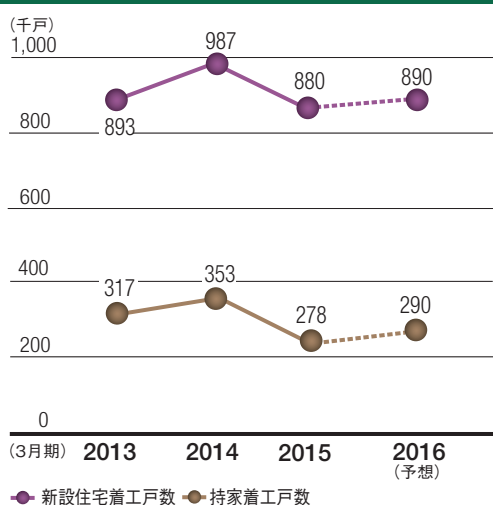
2014年度(2015年3月期)は、国内の住宅市場低迷の影響を国内事業が受ける一方、海外事業の成長が連結業績をカバー。

2014年度の国内住宅市場は、住宅ローン減税の拡充など政府による住宅取得促進策が実施される一方で、2014年4月からの消費税率の引き上げに伴う駆け込み需要の反動減の影響が長期化したこともあり、新設住宅着工戸数は前年度比10.8%減の88万戸、持家着工戸数は同21.1%減の27万8千戸となりました。持家着工戸数が30万戸を下回るのは、近年ではリーマン・ショックの影響を受けた2009年度、それ以前では1962年度以来となるなど、国内は厳しい事業環境となりました。

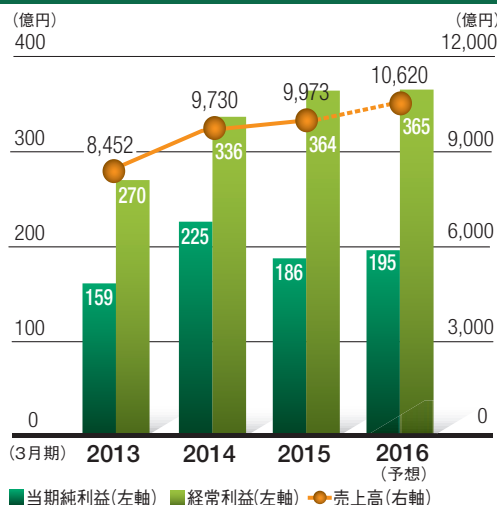
そのため、国内の主力事業である木材・建材流通事業と戸建注文住宅事業は、需要低迷の影響を避けられず、減収減益となりました。一方、これまで事業拡大と収益改善に

取り組んできた海外事業は、米国、豪州の住宅事業が好調に推移したことを主因に業績が伸張し、連結業績を押し上げました。その結果、2014年度の連結業績は、売上高が前年度比2.5%増の9,973億円、経常利益が同8.5%増の364億円、当期純利益が同17.6%減の186億円となり、当期純利益以外は前年度の実績を上回ることができました。当期純利益が前期に比べ減少したのは、その前の期に海外住宅会社を連結子会社化したことにより発生した段階取得差益を特別利益として約21億円計上したことや、日本とニュージーランドの租税条約の改正に伴い繰延税金負債を約21億円取り崩したことなどの特殊要因がなくなったことによるものです。

新設住宅着工戸数の推移



連結業績の推移



2015年度(2016年3月期)は中期目標の総仕上げと、さらなる成長に向けたスタートに。

2015年度については、新設住宅着工戸数を前年度比1.1%増の89万戸、そのうち持家着工戸数は同4.2%増の29万戸を予想しています。連結業績については、売上高が前年度比6.5%増の1兆620億円、経常利益は前年度並みの365億円を計画しており、当社グループ初となる売上高1兆円の突破と、3期連続となる経常利益300億円以上の確保を見込んでいます。この計画を達成するため、

前年度に低迷した戸建注文住宅の受注回復に注力し、リフォーム事業の成長を加速させるとともに、引き続き海外事業のさらなる拡大に取り組んでいきます。

今期は、2013年度からスタートした中期目標の最終年度となることから、目標を着実に達成し、当社グループをさらに高いレベルへ成長させるスタート地点と位置づけています。

中期目標について

持続的な成長に向けた事業ポートフォリオを構築し、さらなる成長のステージへ。

当社グループは、2010年度(2011年3月期)より中期目標として3カ年をベースに利益水準などの目標を設定し、目指すべき収益構造の構築に取り組んできました。2010年度から2012年度の3年間は「収益力の強化」を最優先課題として、「経常利益200億円を安定的に計上できる事業体制の構築」を目標に掲げ、徹底したコストダウンと事業の効率化に注力しました。

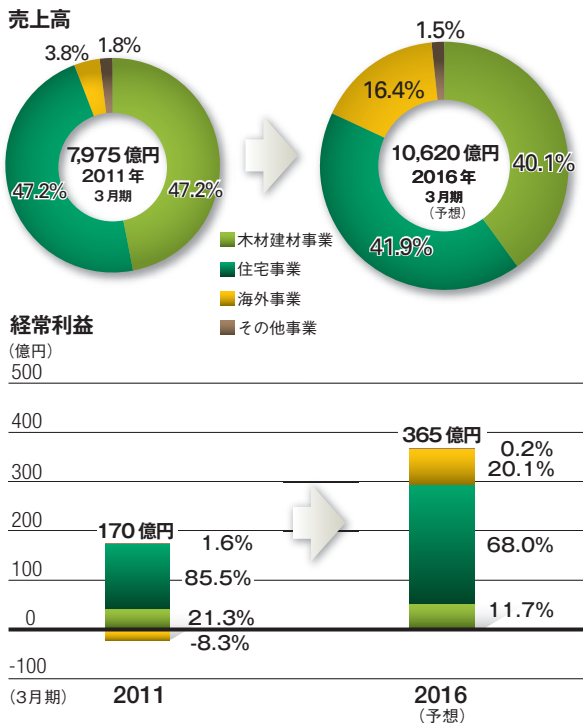
そして、2013年度からの3カ年(2014年3月期～2016年3月期)については、利益水準の向上とともに、次の成長を脱んだ、事業規模の拡充、つまり売上高の拡大も加え、「売上高1兆円、経常利益300億円を安定的に上回る体制の構築」という目標を定めています。

当社グループが目指しているのは、市場環境の変化に対応できる、事業ポートフォリオの構築です。言い換えると、特定の国や地域、もしくは特定の事業に収益構造が過度に偏らないような体制をつくり、安定感のある収益ポートフォリオを構築することです。そのためには、セグメント別において海外事業をさらに伸ばし、また、国内住宅関連事業においてもリフォームや賃貸住宅といった市場拡大が見込まれる事業を成長させることで、戸建注文住宅に偏った収益構造の変革を進める必要があります。

2015年度の計画では、2010年度実績と比べて、当社グループ全体に占める海外事業の売上高は4%から16%へ、経常利益は全体の2割を超える水準を見込むなど全体的な構成が変わりつつあり、今後この動きを加速させていきます。

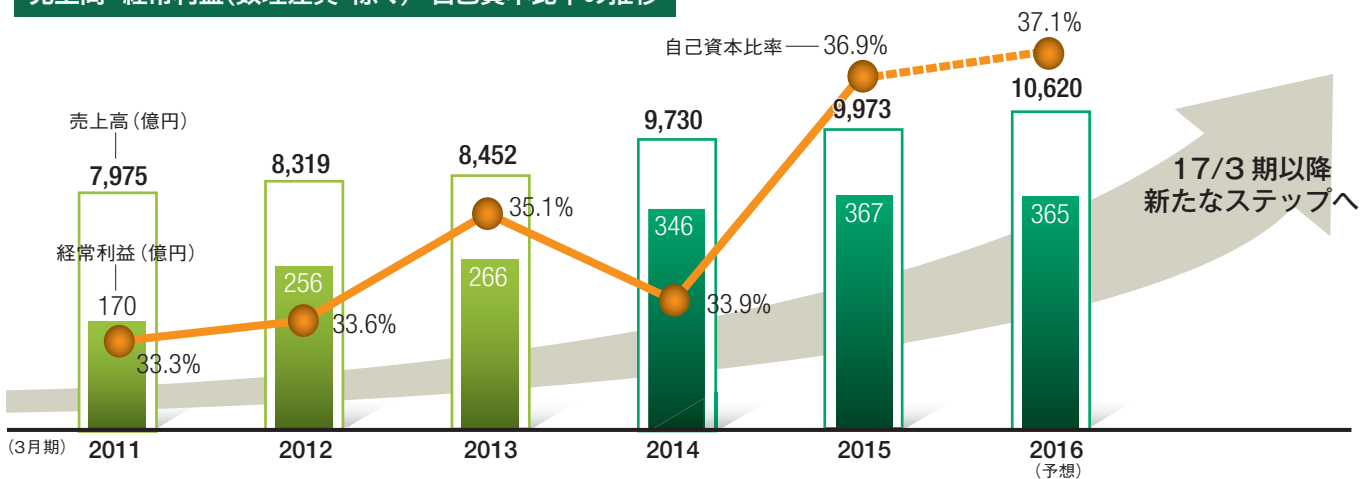
なお、海外住宅・不動産事業の規模拡大に伴い、資産も増加していますが、持続的な成長のためには健全な財務状況の維持も重要であると考えており、自己資本の充実も図りながら成長戦略を実行していきます。

売上高および経常利益のセグメント別構成の推移



(注) 売上高・経常利益の構成比率は、それぞれ調整項目を除いて算出しています。

売上高・経常利益(数理差異※除く)・自己資本比率の推移



経常利益 200億円体制の確立

売上高 1兆円、経常利益 300億円体制の確立

※ 年金資産の期待運用収益と実際の運用実績との差異および退職給付債務の見積数値(割引率)の変更等により発生した差異を会計上で処理するもの。

これからの成長戦略

当社グループの強みを最大限に活かした成長戦略を推進。

持続的な成長を実現し、バランスのとれた事業ポートフォリオを構築するため、短期的な課題への対処と、中長期的な視点での戦略を同時に実行していきます。そのため、今後の拡大が見込まれる市場に対して当社グループの強みを発揮すべく、経営資源を集中的に投下していきます。

① 国内事業

高付加価値化と成長市場への対応強化でシェア拡大と収益力の向上を図る。

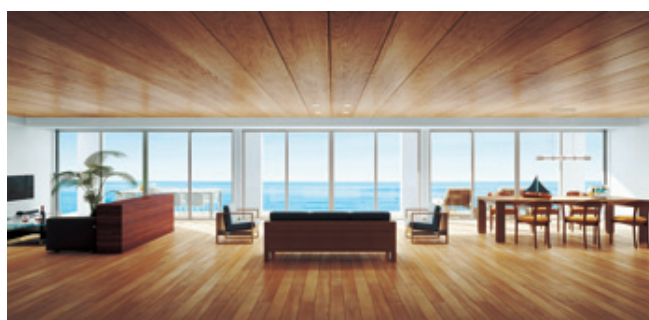
国内事業においては、当社グループならではの高付加価値の提供と、市場拡大が見込まれる新たな分野への注力が成長の鍵となります。

木材・建材流通事業においては、再生可能エネルギーの拡大に伴う燃料資源の需要への対応やリフォーム資材の販売強化のほか、資材配送を合理化する物流システムの機能を強化し、付加価値の提供に取り組んでいきます。また、円安により競争力が増している国産材のアジア向け輸出についても、引き続き注力していきます。

戸建注文住宅事業については、お客様の様々なニーズに応える高付加価値な商品やサービスを提供し続けることで、シェアアップを図っていきます。前期より注力している「邸宅設計プロジェクト」は、設計デザインや仕様に特にこだわりのあるお客様に対して、木質感あふれる上質な空間を提供することにより、他社との差別化を図るものです。前期にオープンした東京、名古屋の専用展示場では、来場動向や受注状況も好調に推移しており、停滞する新築住宅市場にあっても、確かな手応えを感じています。



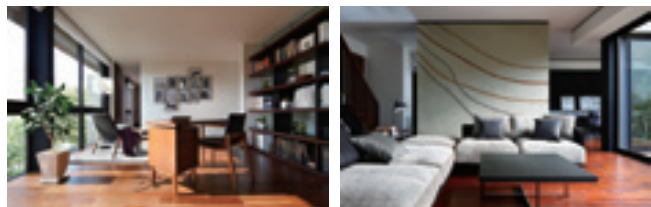
モダン和風の外観に仕上げた静岡第一展示場



大きな窓と開放的な空間を実現するBF構法

また、技術力と商品開発においても進化を続けており、当社グループのオリジナル技術であるビッグフレーム (BF) 構法を活かした商品では、優れた強度と耐震性に加え、大空間や大開口の間取りや、将来の可変性を実現可能としています。2015年4月には、一般的な柱の5倍以上の幅を持つビッグコラム[※]の接合金物を従来の2本から4本に増やし、強度をさらに高めた「ツインボルトコラム」を開発しました。また、都市部向けに耐火性能を強化した商品も投入しており、ここでも新たな需要を掘り起こし、シェア拡大を図っていきます。

[※]ビッグコラム…当社が主要構造材として開発した、十分に乾燥させた板材を何層にも重ねた大断面集成材。



「邸宅設計プロジェクト」八事展示場(名古屋)



強度を従来の1.5倍に高めた「ツインボルトコラム」



4階建ての建築物まで対応可能な「BF-耐火」

成長事業の柱の一つとして位置付けるリフォーム事業では、直近調査によると国内の住宅ストック数が6,000万戸を超える水準と増加し続ける中、その内訳は約2,860万戸が居住世帯のある戸建住宅であり、このほとんどが木造住宅となっています。また、現行の耐震基準が導入された1981年以前に建てられた家屋は、約1,000万戸あるといわれています。政府も、ストック住宅の耐震化率を2008年当時の79%から2020年までに95%まで高める目標を掲げていることなどから、耐震リフォームニーズも継続的に見込まれ、これらのニーズに当社グループの強みである高い技術力で



旧家リフォームの一例

えていきます。さらに、旧家^{*}の再生やマンションのリフォーム需要にも対応することで、売上高1,000億円の早期達成を目指します。

賃貸住宅事業については、2015年1月からの相続税法および租税特別措置法の一部改正による資産活用ニーズの高まりに対して、商品拡充のほか営業力を強化することにより、都市部を中心に業容を拡大していきます。そのほか、非住宅の木造化・木質化を推進する木化事業に加えて、バイオマス発電事業、高齢者介護サービス事業などの需要開拓にも積極的に取り組んでいきます。

※現在の建築基準法が施行される1950年以前に建てられた住宅を当社グループでは旧家と総称している。

② 海外事業

海外住宅・不動産事業は順調に拡大。収益力を高め、主力事業の一つに。

海外の市場動向について、米国は経済環境が底堅く、当面安定的な推移が見込まれます。豪州については、景気回復の速度は緩やかですが、人口増加を背景に住宅市場は堅調に推移しています。また、東南アジアを中心とした新興国は、一部の地域での成長鈍化など不安定な要素もありますが、基本的には成長市場であるという見方に変わりはありません。

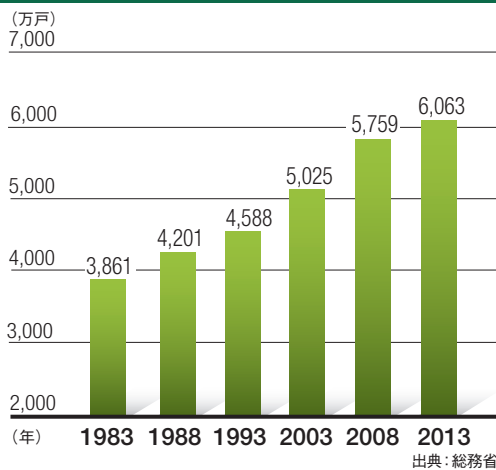
海外事業は、さらに規模の拡大と収益性の向上を進め、当社グループの主力事業の一つにしていきます。特に海外住宅・不動産事業は、米国と豪州を中心に業績が好調に推移しており、今後も海外事業全体を牽引していく見通しです。

米国については、従来の事業エリアであるワシントン州シアトル地区に加えて、人口増加率の高いテキサス州での事業基盤の拡大・整備を進めるほか、さらなるM&Aや新たな事業エリアへの進出も検討することで、将来的に年間販売棟数を5,000棟まで拡大し、同国トップビルダーの仲間入りを目指します。

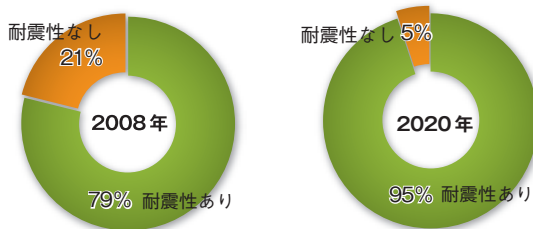


米国テキサス州の住宅展示場

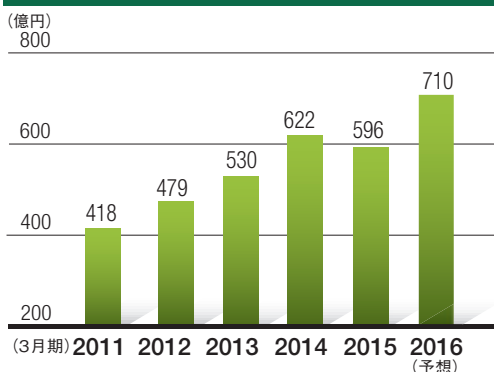
国内住宅ストック数の推移



**戸建住宅ストック約2,860万戸
このうち木造が90%超**



リフォーム事業 売上高の推移



豪州については現在、ビクトリア州、クイーンズランド州およびニューサウスウェールズ州を中心に事業を展開していますが、新しいエリアへの進出などで、豪州全体で3,000棟の年間販売棟数を達成し、同国 No. 1の住宅会社となるべく、市場動向を見極めながら事業体制を強化していきます。

そのほか、アジア地域等において分譲マンションプロジェクトに参画するなど、住宅需要が旺盛なエリアでのビジネスモデルの構築も積極的に推進していきます。



豪州の住宅展示場

東南アジア・オセアニアを中心に事業展開している製造事業については、為替動向など地域ごとの事業環境により収益性に差が出ています。中国や新興国の木質ボード製造会社の供給量が増加し、競争が激しくなっているため、各事業エリアにおいて継続してコストダウンに取り組むとともに、商品の高付加価値化、マーケティング戦略の強化による拡販を当面の課題として取り組んでいきます。



PT. Kutai Timber Indonesia (KTI社)の全景

株主還元

増配のうえ、安定配当を継続。

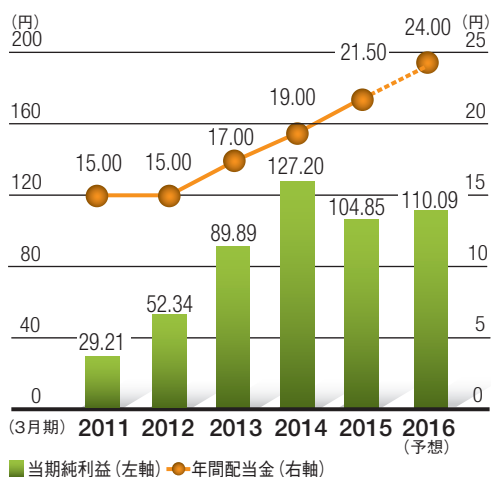
当社では、株主の皆様への利益還元を、経営の最重要課題の一つとして位置付けています。配当については、利益水準や内部留保の状況、今後の事業展開などを総合的、長期的に勘案しながら、継続的かつ安定的に行うことを基本方針としています。

2014年度の期末配当については、現在の中長期目標の達成に一定の目途がついたと判断し、1株当たり2円50銭の増配としました。今期の年間配当については、さらに2円50銭

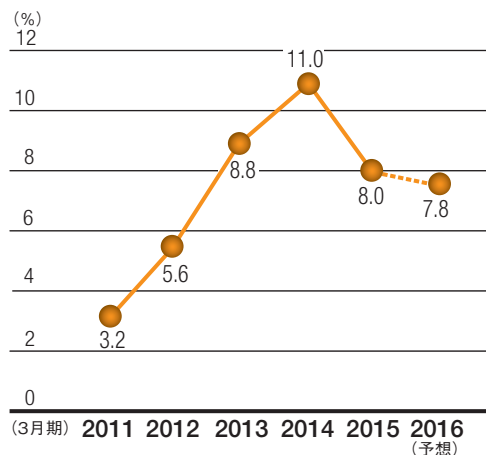
増配の年間24円を予定しています。

内部留保については、企業価値向上に寄与する研究開発や成長投資などに活用していく考えです。今後も、経営指標として重要視する自己資本当期純利益率(ROE)を向上させることで、収益体質を強化していくとともに、自己資本の充実も図り、経営基盤、財務状況などのバランスを総合的に勘案しつつ、利益の状況に応じた適正な水準での株主還元を行っていきます。

1株当たり当期純利益と年間配当金



自己資本当期純利益率(ROE)



「木」を軸にこれからも成長を続ける

社会環境の変化を見据え、持続可能なビジネスモデルを世界へ。



当社グループは、時代とともに進化を続け、持続的な成長ができる企業グループを目指しています。そのために、今後も木の持つ可能性を高めることで、事業領域を拡大していきます。

近年、国内でも木の有効性が見直されており、木材自給率の向上や、国産材の利用を促進しています。さらに、日本経済全体を活性化するための政策の一つである「地方創生」の中では、自律的で魅力あふれる地域社会を形成するために、国土の約7割が森林である日本において、衰退している林業の再生が重要な役割を果たすと期待されています。政府が進める地方創生は、都市圏の経済基盤を地方に移すという「ゼロサム」ではなく、地方で新たな経済基盤を創出する「プラスサム」の考え方です。当社グループでも、複数の地方自治体の林業活性化の支援を行うなど、永年受け継いできた森林経営のノウハウが地域経済の活性化に活かされはじめています。また、海外においても、インドネシアで大規模植林を行うなど、当社グループの技術力は世界でも発揮されています。このように、

再生可能な自然素材である「木」を軸とした、「住生活」に関する川上から川下までの事業を国内外で広く展開してきた私たちの果たすべき役割は、益々重要になってきています。

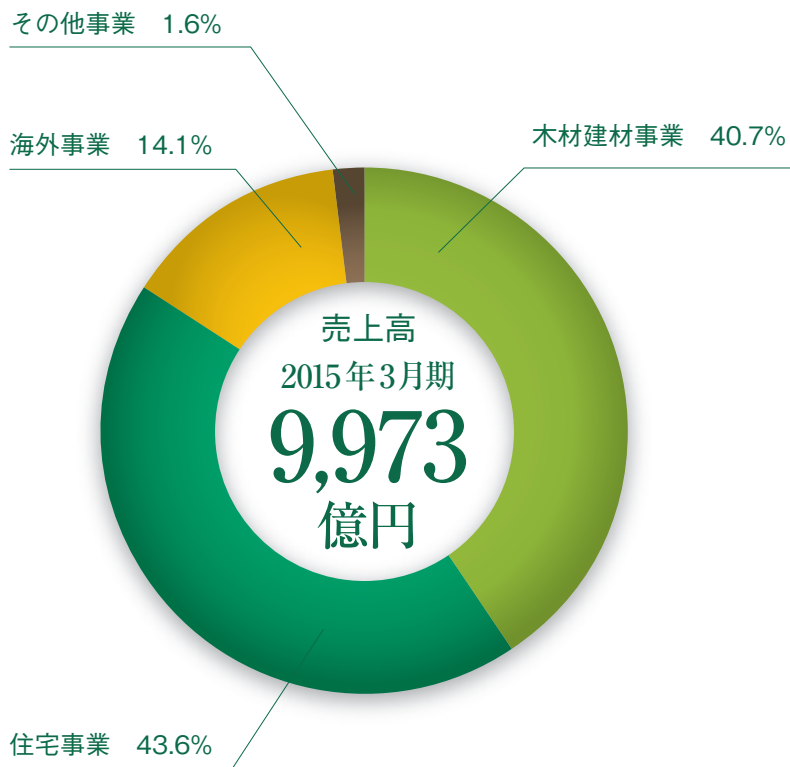
私たちは、ステークホルダーの声に耳を傾けながら、法令遵守はもちろんのこと、ダイバーシティやコーポレート・ガバナンスに関する取り組みを強化するなど、企業に求められる社会的責任を果たしていく必要があります。加えて、これまで以上にスピード感を持って、事業収益を上げる体制を構築していくことが重要となります。株主の皆様をはじめ、取引先やお客様など関わりのある全ての方々から信頼され、支持を得られる企業グループとなるべく対応してまいります。

今後も、国内外の社会環境の変化を見据え、私たちが手掛ける事業を通じて「住生活」に関するあらゆるニーズを満たし、人や地域ならびに社会の役に立ち、そして豊かな地球環境づくりに貢献できる企業グループを目指してまいります。

Sustaining
Forests,
Sustaining
Growth

At a Glance

セグメント別売上高構成比



(注)売上高の構成比率は、調整項目を除いて算出しています。

セグメント別売上高および経常利益 (億円)

(3月期)	2014	2015	2016 (予想)
売上高	9,730	9,973	10,620
木材建材事業	4,586	4,230	4,450
住宅事業	4,654	4,539	4,650
海外事業	763	1,470	1,820
その他事業	173	166	170
調整	(446)	(433)	(470)
経常利益	336	364	365
木材建材事業	50	40	48
住宅事業	322	283	280
海外事業	(1)	61	83
その他事業	8	12	1
調整	(43)	(32)	(47)

(注)単位未満は四捨五入しています。





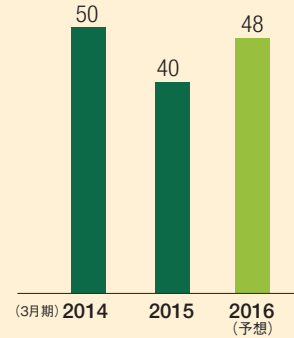
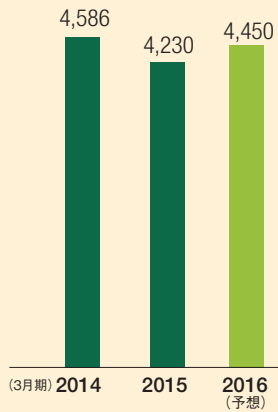
木材建材事業

国内外から良質な木材・建材を仕入れ、取引先に販売する流通事業と、国内における建材製造事業を行っています。

40.7%

売上高(億円)

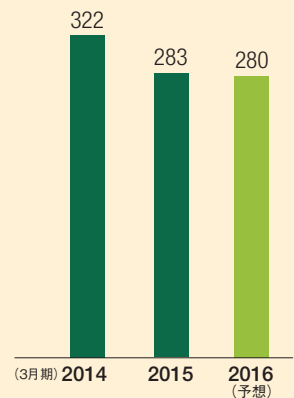
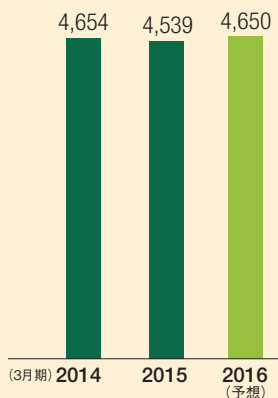
経常利益(億円)



住宅事業

戸建注文住宅事業をはじめ、リフォーム事業、賃貸住宅事業、中古住宅の再生・再販を手掛けるリノベーション事業、不動産の管理・仲介、戸建分譲住宅事業など、住生活に関する幅広い事業を展開しています。

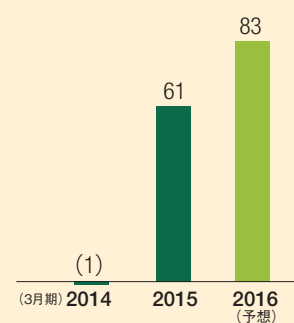
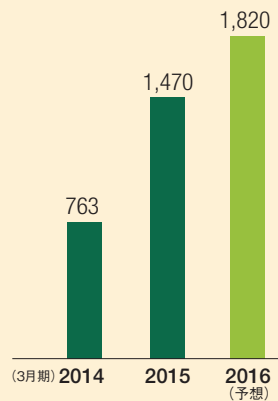
43.6%



海外事業

東南アジア、オセアニア、北米などの環太平洋地域を中心とした事業エリアにおいて建材製造を手掛ける海外製造事業や、米国・豪州などにおいて住宅・不動産事業を展開しています。

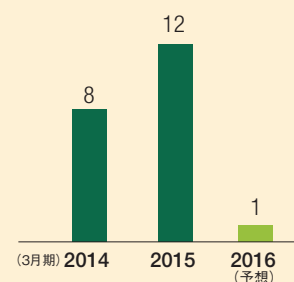
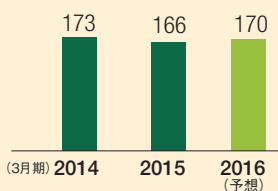
14.1%



その他事業

バイオマス発電事業、介護付有料老人ホームの運営事業、リース事業、住宅顧客を主な対象とする保険代理店業などの各種サービス事業、農園芸用資材の製造・販売事業、グループ内各社を対象とした情報システム開発などを行っています。

1.6%



(注) 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。

木材建材事業



国内の木材・建材 取扱高 No. 1

基本方針 新たな市場の開拓とシェアの拡大

2014年度

売上高

4,230 億円

経常利益

40 億円

売上高構成比

40.7%

当社グループは、国内の木材・建材取扱高においてNo. 1の体制を確立しており、そのグローバルなネットワークを通じて培った調達力はグループ最大の強みです。

一方、取扱規模が大きいことから、新設住宅着工戸数の動向などのマクロ経済指標や、消費税増税に伴う住宅の駆け込み需要といった市場環境の変化に業績が連動しやすいため、いち早く事業を複合化することが重要となります。

この先、中長期的に新築住宅市場の縮小が見込まれる中、木材および建材を仕入れて取引先に販売する主力の流通事業は、これまでとは異なる視点から市場をとらえる必要があります。市場の拡大が予想されるリフォーム需要や、環境配慮機器に対する取り組みを強化するほか、住宅資材全般の物流配送システムの機能を強化することにより、取扱量の拡大や事業の開拓を図っていきます。加えて、アジアを中心に需要の高まっている国産材の輸出や、バイオマス発電向けの燃料用木質チップなどの取り扱いの拡充を図り、住宅市場以外の分野にも注力していきます。

海外における流通事業では、世界各国に広がる豊富なネットワークとグループ拠点を活かし、市場のニーズに素早く対応することにより、アジアなどの成長市場での事業拡大を推進していきます。

今後、国内および海外の足元の需要変動に柔軟に対処していく一方、中長期的なトレンドを見据えた事業戦略に基づき、新たなビジネスの開拓も進めていきます。



国内流通事業

新たな顧客ニーズに対応し、国内の木材・建材取扱高No. 1を維持



国産トドマツを活用した商品(施工例)

木材・建材流通事業は、強固なネットワークと木材に関する知識を活かして、木を軸とする当社グループのあらゆる業種の基盤の役割を担ってきました。時代とともに事業環境が変化する中、木材・建材を安定的に供給する流通から、付加価値の提案、さらに物流の合理化へと領域を広げ、新たなニーズに応えながら事業の開拓を進めてきました。今後、市場が縮小する状況においても、事業の創出を図りながらシェアの維持・拡大を図っていきます。

具体的には、需要の増加が期待される国産材について、地方創生の政策としても国内林業の成長産業化が掲げられており、また、為替の動向により外国産材との競争力も増しているほか、中国・台湾・韓国などへの輸出ニーズも高まっていることから、一層の拡販に努めます。リフォームについては、中古住宅の流通促進や耐震化率の向上に関

わる政策を背景に、今後も継続的に市場の拡大が見込まれることから、省エネやリフォーム関連部材等の流通に重点的に取り組みます。このほか、植林木や認証材などの環境付加価値の高い商品の取り扱いの拡大や、木質チップなどのバイオマス燃料の取り扱いに注力するなど、住宅市場以外の需要への対応も進めます。

当社は、地域ごとに取引先とのネットワークを形成し、流通における事業者間の連携を図りながら、川上から川下までを一貫してマネジメントすることで業界全体の効率化も支援しています。今後も、さらに事業の幅を広げ、国内における木材・建材の取扱高No. 1を維持するとともに、グループの基盤としての役割を果たしていきます。

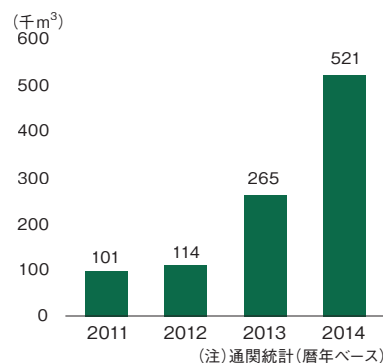
海外流通事業

グローバル市場において、流通網を活かした事業を展開

当社グループは、海外の各拠点を通じて取引先のニーズに応じた製品を安定的に供給するほか、新興国の経済成長を背景とした木材・建材の需要増加にも機動的に対応できる体制を整えています。2015年度からは、シンガポールの現地法人に海外流通事業の統括部門を配置しており、業務および情報を集約することで、これまで以上に各国のマーケットに近い視点で戦略を策定し、環太平洋を中心に事業の拡大を進めていきます。

今後は、当社グループの流通網を活かして、海外市場の動向を見据えて事業進出する日本企業に対する商品販売のサポートにも取り組みます。また、グループ製造拠点の製品をグローバル市場で販売拡大していくなど事業間のシナジー効果をさらに高めるほか、国内製品の輸出・拡販・サポートにも積極的に取り組み、流通体制の構築を進めていきます。

日本の国産材原木輸出量の推移



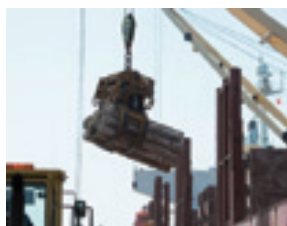
当社は、国産材の原木を輸出しており、取り扱い実績は2013年度が約18,000m³、2014年度が約72,000m³と増加傾向にあります。樹種別には、スギがその約7割を占め、ヒノキが2割、その他(カラマツ、トドマツなど)が1割となっています。なお、当社における主な輸出先は、約6割が中国向けであり、そのほか台湾や韓国などのアジア向けに販売しています。



木材・建材の国内取扱高 No. 1

持続可能な森からの木材調達を推進

当社グループは、国内No. 1の取扱高を誇る木材・建材商社として幅広い事業を展開しており、世界中の取引先とのネットワークによる調達力が強みです。また、木材の合法性確認のための「木材調達理念・方針」に基づき、森林認証材、植林木、国産材の利用を推進しています。



原木の荷降ろしの様子

当社グループのビジネスの基盤である流通事業

当社は、かつて日本が高度成長時代であった1950年代において、国内の木材供給量が不足していた際に、他社に先駆けて外国産材の輸入を開始し、当社グループの最大の強みであるグローバルな木材・建材の調達体制を確立してきました。その後、木材・建材流通事業を基盤に、住宅事業、海外事業などへと、木を軸にビジネス領域の多角化を進めてきました。



輸入材の貯木場

グローバルな木材・建材調達ネットワーク

当社グループの木材・建材の調達力は、北米、東南アジア、欧州、オセアニアの当社拠点を通じ、世界20カ国以上の各地に広がるネットワークを活かすことで実現しています。私たちが長年にわたり培ったグローバルなネットワークは、管理された森林からの良質な木材の安定供給を可能とし、海外の工場で製造する合板、MDF（中密度繊維板）、パーティクルボード（PB）、LVL（単板積層材）などをはじめ、高品質な建材を取引先のニーズに応じてタイムリーに提供することも実現しています。



マホガニーの無垢床材

木材における豊富な経験

長い歴史の中で調達力とともに培ってきた木材に関する経験は、世界の銘木と呼ばれるチーク、オーク、メイプル、チェリー、ウォルナット、マホガニーなどの内装材の開発・調達において力を発揮しており、当社の戸建注文住宅事業における提案の幅を広げています。自然素材である木は、その素材選びや調達に豊富な知識および経験が必要ですが、私たちはそれぞれの木の特性を活かし、用途・ニーズに合った木材を提供しています。

POSSIBILITY

国産材の利用拡大を推進

国産材を積極的に活用

伐採期を迎えた国産材を活用することは、森林の荒廃を防ぎ、森の持つ公益的機能（木材資源供給、水源涵養（かんよう）、二酸化炭素吸収、生物多様性など）を維持することにつながります。また、国内林業の活性化や調達時の環境負荷低減が図れることから、国を挙げて国産材の利用促進に取り組んでいます。



当社所有林(宮崎)

国産材の現状と利用の推進

日本の国土に占める森林の割合は約70%と世界でも有数の森林国である一方で、木材自給率は2013年時点で28.6%と低水準に留まっています。この要因は、国産材の価格競争力が低下したこと、そして林業従事者の高齢化など様々ですが、昨今では政府や各自治体にも国産材および地域産材の利用を後押しする動きが見られます。当社の住宅事業においても、柱や土台など主要構造材への国産材の利用を進めていますが、その背景には、地域ごとの製材工場、集成材工場との協力関係の構築による質・量ともに安定した集荷供給体制があります。



集荷された国産スギ

国産材の海外輸出を拡大

日本の木材は、過去に造船用材や家具用材として海外へ輸出されていましたが、資源に対する問題や自然の保護によりその量は減少し、国内で使用される木材も輸入材の占める割合が高くなっていきました。しかし、2000年以降からは、中国や韓国向けの原木輸出を中心に国産材の輸出が増加傾向となり、今後も新興国などで国産材を含む木材の需要が増大することが見込まれています。日本における国産材の需要の高まりに対応しながら、アジア市場への国産材の拡販にも注力していきます。



木質チップ

木質チップなどの取り扱いの拡大

国内山林の地形は急峻であることなどにより伐採・搬出コストが高く、年間約4,000万 m^3 の森林が伐採されるものの、およそ半分は木材として使用されていない状況です。これらの未利用木材のほか、森林を管理する過程で産出される間伐材や製材の工程で発生する端材、建築物を解体する際に発生する廃材をバイオマス発電所の燃料用チップとして活用するニーズが高まっています。木質チップのほか、植物性のPKSチップの輸入などを含め、国内のバイオマス発電所を安定稼働させるための供給体制を当社所有林やネットワークを活かして構築していきます。

住宅事業



戸建注文住宅の累計販売棟数 **約28万棟**

基本方針
事業環境の変化に対応し、収益基盤を拡大

2014年度

売上高

4,539億円

経常利益

283億円

売上高構成比

43.6%

当社グループは、人口増加と人口の都市への集中から住宅が不足していた1975年に、長年培ってきた木に関する知見・技術・ノウハウを活かすべく、住宅事業へ参入しました。その後、国内住宅市場が成熟する中、当社グループは戸建注文住宅からリフォーム・賃貸住宅などへ事業領域を拡げ、当社グループの主力事業へと成長しています。

2015年度の国内住宅市場は、受注環境の緩やかな改善傾向は続くと思われ一方、2017年4月の消費税増税に伴う駆け込み需要や、金利上昇といった不確定要素も想定されます。

このような状況のもと、当社グループは木の可能性を引き出し、その付加価値を高めていくことで、市場変化に柔軟に対応し、引き続き成長分野の需要開拓に取り組みます。

具体的に、戸建注文住宅事業では、高付加価値化とシェアアップに努めます。リフォーム事業では、経営資源を集中的に投下するとともに、多様なリフォームニーズに応え、事業の拡大を図ります。さらに、賃貸住宅事業や木化事業については、戸建注文住宅事業で培った経営資源を活用して業容拡大に取り組み、住宅事業全体の収益基盤拡大につなげます。

また、国内の住宅市場は、戸建住宅ストックの約9割を占める木造住宅のうち、旧耐震基準の戸建住宅が約1,000万戸あるといわれており、住まいに関わるニーズが増えることが予想されます。当社グループは、中古住宅の再生・再販を手掛けるリノベーション事業、不動産仲介および不動産管理事業、木化事業などを通じて今後増加が予想される様々なニーズに応えていきます。



戸建注文住宅事業

木の可能性を引きだす、
高い設計力・技術力を訴求



漆喰の風合いを感じる和室(駒沢第一展示場)

戸建注文住宅事業における販売戦略として、市場環境が比較的堅調な首都圏での受注を強化するため、営業戦力の増強、展示場の新設、耐火商品の販売に注力し、同エリアにおけるシェアアップを図ります。

当社の選りすぐりの建築士が担当する「邸宅設計プロジェクト」に引き続き取り組み、住まいづくりにこだわりのあるお客様への対応を強化します。また、ビッグフレーム構法(以下、BF構法)の耐震性能を一段と高めると同時に、防耐火性能を強化し、4階建てまで建築可能とする商品を発売するなど、都市型戦略商品を拡充します。邸宅設計プロジェクトの展示場を通じて、当社の技術力・設計力、現場の施工力の高さと、木の美しさと心地良さに触れ、「住友林業の家」が生み出す上質な空間を訴求することにより、受注拡大に注力します。

リフォーム事業

高度な技術により、
多様な市場ニーズに対応

リフォーム事業については、リフォームからメンテナンスまでの一貫体制と、戸建注文住宅事業で培った技術力により、他社との差別化を図り、今後増加が見込まれる多様な市場のニーズに応えます。

当社グループの木造建築に関する高い技術力は、他社施工物件のリフォームほか、先祖代々の家を後世に住み継いでいく旧家^{*}リフォームにも活かされています。また、営業人員を強化し、「住友林業の家」のオーナー対応窓口を一本化して様々な問い合わせに迅速に対応することにより、お客様の利便性を高め、多様なリフォームニーズを取り込みます。マンションリフォームについては、新たに専門拠点を設け、営業体制を強化するとともに、木質感あふれる空間を提案することにより受注拡大に努め、事業規模を拡大します。

^{*}現在の建築基準法が施行される1950年以前に建てられて住宅を当社では「旧家」と総称している

賃貸住宅事業

営業力を増強し、事業規模を拡大

賃貸住宅事業については、相続税の改正や資産活用ニーズの高まりに伴い、賃貸住宅・賃貸併用住宅への需要が増加しています。都市部においては、3・4階建ての賃貸

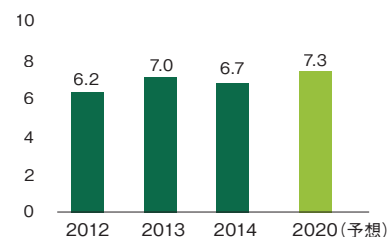
住宅の需要が増加しており、営業人員や販売拠点の拡充、BF構法の優れた耐震性と耐火性の技術を結集させた4階建てまで建築可能な商品を展開するなど、受注拡大に注力します。また、テレビやラジオなどを通じ、新たな広告宣伝を展開し、賃貸住宅市場における当社の認知度の向上に努めます。



賃貸併用住宅商品「Forest Maison (フォレストメゾン)BF-耐火」

リフォーム市場の規模推移

(兆円)



出典：矢野経済研究所
「2015年版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」(暦年ベース)



TECHNOLOGY

より自由に、より長く、より安全に

当社が採用する3つの構法

当社グループは、「ビッグフレーム構法（以下BF構法）」「マルチバランス構法」「ツーバイフォー構法」の3つの構法を取りそろえ、お客様の要望に応えるにあたり、プランに最適な構法を選択し、提案・設計・施工しています。また、戸建注文住宅事業で培った技術力・施工力は、リフォーム事業や木化事業にも活かされています。



BF構法の内観の一例

BF構法の特長 ～自由度の高い設計と耐震性～

BF構法は、大断面集成柱「ビッグコラム」により、少ない柱と壁面積で十分な耐震性を保ちながら、同じ敷地面積でもより広い室内スペースと開口部を確保できるため、設計自由度の高い開放感あふれる住まいをつくることが可能です。また、空間を仕切る壁の位置を変更しやすく、将来の間取り変更や増改築が容易な点もBF構法の特長です。2015年には、従来の「ビッグコラム」の接合金物を2本から4本に増やし、1.5倍の強さに進化させた「ツインボルトコラム」の開発により強度を一段と高め、また都市部で求められる耐火性能も強化し、4階建てまで対応可能な商品を発売しています。



旧家リフォームの一例

旧家を守るリフォーム技術

当社グループでは、多彩なオリジナルリフォーム技術を背景に、数多くの旧家リフォームを手掛けています。旧家は耐震性が弱い場合が多く、リフォームを行う際にはオリジナルの「制震ダンパー」を採用し、制震性を高めています。これにより大地震の揺れを吸収し倒壊を防ぐとともに、家具の転倒等の二次災害を防ぎ、また繰り返す余震や中規模地震の揺れを抑え、建物の損傷を軽減することもできます。

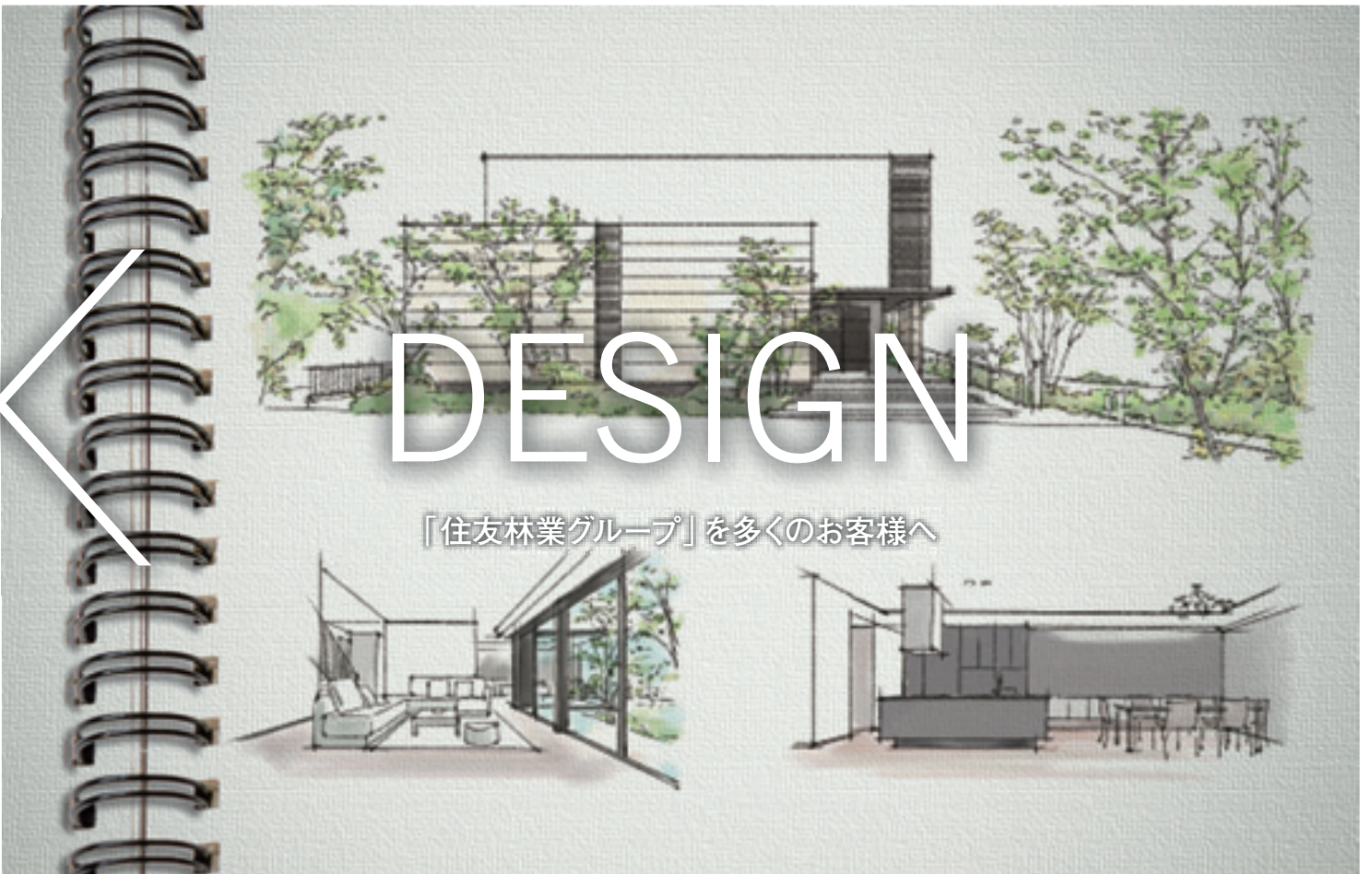
また、木材の腐朽状態を確認した上で、独自の「根継ぎ工法」によって柱の補修工事を行うなど、長く住み継がれてきたそれぞれの旧家の趣きを大切にしながら、最新の機能を備えた住まいへと再生しています。



ハイブリッド建築物のイメージ図

木の魅力あふれる住空間をつくる木化事業

木化事業では、2010年10月の「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」の施行に伴い、「商業施設」「教育施設」「福祉施設」などの非住宅分野の木造化・木質化などを推進しており、着実に実績を積み上げています。中大規模の木造建築物については、新たな技術やサービスの開発に取り組むため、昨年業務提携した三井住友建設(株)とともに、当社グループの有する木質材料に関する知見・調達力ならびに同社が総合建設会社として有する設計・施工能力を相互に活用することで、新たなビジネス機会を創出し、木造建築の供給拡大に努めていきます。



DESIGN

「住友林業グループ」を多くのお客様へ

邸宅設計プロジェクト

戸建注文住宅の豊富な経験と見識を備えた建築士が、「デザイン力」を活かし、住宅の設計、デザイン、仕様部材にこだわりのあるお客様の要望に応え、満足いただける住まいを提案するプロジェクトです。



駒沢第一展示場の模型

住みたい家を叶える設計力

理想の住まいのかたちは、お客様の数だけあり、当社はコミュニケーションを積み重ねることにより、その答えを導き出します。ヒアリングの際に営業・設計両担当者がお客様と会い、要望内容をスケッチして共有するといったプロセスを何度も繰り返しながら、プランニングしています。全国に700名以上の建築士を配置しており、柔軟性・対応力・提案力を活かしながら、一人ひとりのこだわりを納得していただけるまで対応し、「理想の住まい」を実現します。



提案風景(イメージ)

人員を成長事業へ積極投入

成長エリアや成長事業に人員を積極的に投入し、市場変化に柔軟に対応することで、事業拡大に注力していきます。戸建注文住宅事業では、受注環境が堅調な東京エリアの営業人員を増やしています。また、リフォーム事業では、当社物件にお住まいのオーナー対応窓口を一本化し対応を強化するため、営業人員を移管することにより事業拡大に注力しています。賃貸住宅事業では、販売拠点と営業人員の増強を行い、相続税改正や資産活用ニーズの高まりに伴う需要の増加に対応しています。



リノベーションマンションの一例

住宅の新しい選択肢を提案するリノベーション事業

住宅ストックの活用が社会的な注目を浴びる中、当社グループでは既存マンションや既存戸建住宅の性能・価値を向上させ、販売するリノベーション事業を行っています。既存住宅を再生した良質な住宅を提供することで新たな市場を活性化し、環境に配慮した低炭素・循環型社会の構築に寄与しています。

リノベーション住宅は、これまでの住宅取得の選択肢であった新築住宅と中古住宅に並ぶ第3の選択肢として市場の拡大が予想されています。当社グループでは、これまで培ってきた戸建注文住宅の設計ノウハウと確かな技術力を結集し、安心・安全で新たな価値を創出する住まいの提供に取り組んでいきます。

海外事業



海外での年間住宅販売棟数 **約4,000棟**

基本方針
収益性をさらに高め、
主力事業の一つへ成長させる

2014年度

売上高

1,470 億円

経常利益

61 億円

売上高構成比

14.1%

海外事業は、東南アジア、オセアニアなどの環太平洋地域を中心とした事業エリアにおいて、木質建材の製造を行う製造事業と、米国・豪州を主な事業エリアとする住宅・不動産事業で構成されています。

当社グループは、将来にわたり成長が見込める海外事業を収益を牽引する主力事業の一つに成長させるべく、近年積極的に経営資源を投入してきました。この間、製造事業は高品質な商品の技術開発を進め、その生産量および事業エリアを拡大しています。住宅・不動産事業においては、米国・豪州の住宅市場の回復や、M&Aの効果などによって、販売棟数が大幅に増加しています。その結果、海外事業全体の損益は黒字化し、グループの収益ポートフォリオの一端を担う事業にまで成長してきました。

引き続き、既存事業の収益性向上に取り組む一方、M&Aも含めた新規事業エリアへの進出などによる事業規模の拡大を推進し、当社グループ全体の収益の3割程度を担う事業にすべく、成長を加速させていきます。



製造事業

高品質な商品による差別化と、生産性改善により収益性の向上を図る



インドネシアの合板製造工場

製造事業は、1970年に設立したインドネシアでの合板製造事業に始まり、ニュージーランド、豪州、ベトナムなど、東南アジアやオセアニアを中心とする環太平洋の各拠点で、様々な木質建材を開発・生産し、世界各地に供給してきました。40年以上におよぶ歴史には、進出国の国策急変に伴う原木伐採規制など、幾多の困難がありました。数々の困難に対して、当社グループは高品質で競争力のある商品の開発や、原材料調達において地域住民の協力を得ることで乗り越えてきました。近年は競争環境がさらに厳しくなっていますが、当社グループだからこそ実現できる高付加価値な商品を開発・販売し、生産効率も改善することで競合他社との差別化を進めます。

今後も経済成長が期待される新興国を中心とする木材・建材の需要に対し、高品質な商品で応え、地域に根ざした事業運営を

行い、グローバルな木材・建材供給者としての責任を果たしていきます。

住宅・不動産事業

現地パートナーとともに事業エリアを拡大



豪州の住宅展示場

住宅・不動産事業は近年、木造住宅がメインである米国および豪州を中心に、M&Aなどを通じて事業規模を拡大し、販売棟数と収益を大きく伸ばしています。

米国では、従来からの事業エリアであるワシントン州シアトル地区に加えて、人口増加率の高いテキサス州において当社グループの経営姿勢を共有したパートナーとの共同経営が実現したことにより、販売棟数が急伸びました。今後も事業基盤を整備しながら、さらなるM&Aや新たな事業エリアへの進出を行うことで、将来的には年間販売棟数を5,000棟まで拡大し、同国のトップビルダー入りを目指します。

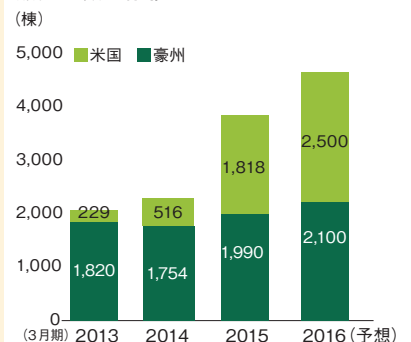
豪州の住宅市場は、住宅ローン金利が低位で推移していることに加え、各州の住宅

取得支援策の効果などで堅調に推移し、将来的な人口増加も見込まれることから持続的な成長が予想されます。

当社グループは、2013年度に連結子会社化したHenley（ヘンリー）グループとともに、年々販売棟数を増加させてきました。Henleyグループは、優れた商品や、地域社会への貢献などが評価されており、2015年度に同国の業界団体から豪州No. 1のビルダーに選出されています。今後も強固な信頼関係を築いている同グループを通じた事業エリアの拡大や、さらなるM&Aなどにより年間販売棟数を3,000棟規模に拡大し、同国トップシェアを目指します。

また、香港などにおいて複合分譲マンションプロジェクトに参画するなど、住宅需要が旺盛なエリアでも住宅・不動産事業を推進していきます。

米国・豪州での当社グループの販売棟数の推移



QUALITY

高品質な商品を製造し、差別化を推進

高品質な商品による差別化を推進

当社グループは、インドネシア、ニュージーランド、ベトナム、豪州などの環太平洋エリアで木質ボードおよび木質建材などを製造しており、その生産量はアジア・オセアニアで有数の規模です。人体に有害な化学物質が少なく、環境にやさしい高付加価値な製品を供給することにより、各販売エリアにおいて競合他社との差別化を図っています。



KTI社の生産ライン



NPIL社の全景



VECO社のプラント

PT. Kutai Timber Indonesia (KTI社、インドネシア)

1970年に日本向けの原木の安定仕入れのためにインドネシアに設立し、同国政府の加工促進政策に伴い、1973年から合板製造を開始しました。その後、同国において原木の輸出が規制されるなど、事業環境が大きく変わる中、木質加工建材やパーティクルボード(PB)の生産、原材料調達を目的とした植林と、事業の複合化を図ってきました。同社は、同一敷地内で幅広い商品を一貫生産しているため、取引先の様々なオーダーにも対応できます。商品は植林木を積極的に活用するなど環境に配慮しており、合板については日本の厳しい品質基準もクリアしています。今後も植林から完成品までを手掛ける“総合木材企業”として、新たな高付加価値商品の開発・販売を進めていきます。

Nelson Pine Industries Ltd. (NPIL社、ニュージーランド)

1984年に設立、内装用部材などに使用されるMDF(中密度繊維板)や、建築用部材などに使用されるLVL(単板積層材)を生産しており、世界有数のMDF生産能力を誇ります。また、同社のMDFは、日本の厳しい品質基準をクリアしており、販売先も日本向けの割合が約半分を占めています。今後は、高品質な商品を強みに東南アジア諸国、中東といった日本以外の国に対する拡販を進めていきます。

Vina Eco Board Co., Ltd. (VECO社、ベトナム)

2010年に設立、2012年からパーティクルボード(PB)の商業生産を開始しています。VECO社の生産能力はベトナム国内で最大規模を誇り、経済成長が続く同国内の家具メーカーなどへの拡販を図っていきます。近年は他社との競争が厳しくなっていますが、ホルムアルデヒド*など化学物質の含有量が少ない高品質な商品で差別化を図るほか、日本を含むベトナム以外の国々への販促を強化することで対応していきます。同社は、生産ライン立ち上げから日が浅いものの、生産量は順調に拡大してきており、今後は更なる生産効率の向上に努めていきます。

*ホルムアルデヒド……シックハウス症候群の原因物質の一つとされ、家具や建築資材、壁紙を貼るための接着剤などに含まれている化学物質。

EXPANSION

パートナーとともに、事業エリアを拡大

全米トップ10、豪州トップを目指す

当社グループは、木造住宅がメインである米国と豪州を中心に海外住宅・不動産事業を展開しています。各エリアの住文化が色濃く反映される住宅市場において、経営姿勢を共有する現地パートナーと組み、業容拡大を推進してきました。将来的には、米国で年間5,000棟、豪州で年間3,000棟まで販売棟数を伸ばしていきます。



シアトルの住宅展示場

米国住宅事業

2002年に事業進出したワシントン州シアトル地区での分譲住宅事業から開始した米国住宅事業は、リーマン・ショックにより苦しんだ時期を経て、徐々に販売棟数を伸ばしてきました。市況が回復する中、2013年にテキサス州で住宅事業を行うBloomfield Homesグループの持分を取得し、本格的に同州へ進出しました。その後、2014年5月には同州と一部アリゾナ州で住宅事業を展開するGehan Homesグループの持分を取得しています。広大なテキサス州は宅地の供給が豊富であることに加え、中心都市のダラスは年間10万人規模で人口が増加し続けているなど、住宅市場の安定的な成長が予想されます。パートナーとなった2社の経営陣は、当社グループと経営姿勢を共有しており、今後は互いの信頼関係をより深め、事業エリアのニーズを的確にとらえることでさらなる成長を図る一方、米国経済・住宅市場の動向を常に注視しながら、徹底したリスク管理も実施していきます。



豪州の住宅展示場

豪州住宅事業

豪州は、鉄鉱石、石炭などといった豊富な天然資源を有し、金融や運輸などのサービス業も発展しています。同国の資源関連ビジネスは足元において鈍化気味ですが、経済全体は2000年以降、平均年間3%程度成長し続けており、移民受け入れ政策によって人口も増えていることから、住宅需要は堅調に推移しています。当社グループは、2008年に豪州住宅市場へHenleyグループとの合弁で事業参入し、2013年には同グループを連結子会社化しました。Henleyグループの強みは、新しいアイデアやデザインを積極的に採り入れる商品開発力と、施工効率化などを推進するマネジメント力であり、日本国内の設計ノウハウも採り入れています。こうした特長や、小児病院に対する寄付などの社会貢献活動も評価され、Henleyグループは、豪州住宅産業協会(HIA: Housing Industry Association)が主催する大会において、顧客サービスや年間売上規模および財務健全性などに優れた総合力が求められるProfessional Major Builder部門で、2015年度 豪州No. 1を受賞しました。

その他事業



国内山林保有面積が国土の **約 1/900**

基本方針
持続可能な森林経営をベースに、
木の可能性を追求

2014年度

売上高

166 億円

経常利益

12 億円

売上高構成比

1.6 %

当社グループは、木材建材事業、住宅事業、海外事業のほか、国内山林事業^{*}、バイオマス発電事業、有料老人ホームの運営等の生活サービス事業など、木を軸とした様々な事業を行っています。

国内山林事業では、永続的に植林と伐採、活用を繰り返す“保続林業”の理念のもと、環境に配慮した持続可能な森林経営を効率的に行い、再生可能な森林資源を育成しています。また、当社グループが長年の山林管理で培ったノウハウ・技術を自治体や民間企業が保有する山林の管理・受託コンサルにも活かしています。

バイオマス発電事業では、燃料である木質チップに建築廃材や発電所周辺の未利用木材を活用した発電事業を展開しています。

有料老人ホームの運営では、木質感あふれる空間において、入居者の介護の状態や要望に合わせた質の高い介護サービスを行うなど、木の特性を活かしたサービスを提供しています。

当社グループは、これからも木の可能性を追求し、住生活に係るビジネスの複合化に努めていきます。

^{*} 本アニュアルレポートでは、調整項目に含まれる「国内山林事業」について「その他事業」のセクションで説明しています。



国内山林事業

持続可能な森林経営と林業の活性化

当社は、国内に約46千ヘクタールの社有林を保有しています。この社有林を、樹種・林齢・施業履歴などの情報をもとに、5年毎に策定する施業計画に基づいて、地域の生態系に配慮しながら、計画的に植林・伐採を実施することで、持続可能な森林経営を実践しています。2006年には、日本独自の森林認証制度であるSGEC[※]森林認証を全社有林で取得しており、外部から適正な森林管理を評価されています。

また、社有林管理で培った技術を活かして、自治体や民間企業向けの森林管理コンサルティングや新たなビジネスの創出を行い、国内林業全体の活性化にも努めています。2014年には、森林・緑化・環境の総合窓口として「森林・緑化研究センター」を新設しており、これまで当社グループが培ってきたノウハウを一元化してお客様へ提供しています。

※SGEC:Sustainable Green Ecosystem Council 緑の循環認証会議の略称。持続可能な森林経営が行われていることを第三者機関が証明する日本独自の森林認証制度。



山林管理(樹高の計測)の様子

バイオマス発電事業

環境にやさしいエネルギーの創出とともに地域社会に貢献



紋別バイオマス発電所建設現場

バイオマス発電事業は、木質バイオマスが再生可能エネルギーの一つとして期待されていることに加え、未利用木材を燃料として活用し森林資源の価値を高めるため、国内林業の活性化にもつながります。また、安定的な燃料調達が不可欠であるため、当社が長い歴史の中で国内外の各地域に築いてきた木材・建材流通事業や山林事業のネットワークを活かせる事業領域でもあります。

地球温暖化や国内エネルギーの需給が課題となる中、当社グループは現在参画しているバイオマス発電事業の実績を積み上げ、木質バイオマス発電に係るコンサルティング業務などへも事業の領域を広げていきます。

生活サービス事業

住生活に関するサービス領域の拡大を図る

当社グループは、社会構造や人々の価値観の変化およびニーズに対応することを目的に、グループの顧客基盤を活用した各種生活関連事業や高齢者介護サービス事業など、人々の暮らしを様々な角度からサポートする生活サービス事業を展開しています。

高齢者介護サービス事業では、介護付有料老人ホームの運営において「寄り添う介護」を理念とし、入居者の自立支援をサポートしながら、一人ひとりに合った最適なケアと、生き生きとした毎日の暮らしのための質の高い介護を提供しています。また、デイサービスなど新たな介護事業も開始しており、今後は介護サービスのさらなる向上に取り組んでいきます。

その他、当社グループでは、住宅顧客を主な対象とする保険代理店業等の各種サービス事業や、リース事業、農園芸用資材の製造・販売事業など、住生活に関する多様な事業に取り組んでおり、豊かな暮らしに貢献する新たなサービスの創出に注力しています。



介護付有料老人ホーム「グランフォレスト目白」



COMFORT

木の心地よさで豊かな生活を



生活の質向上に向けて

木には、工業製品に真似のできない優れた性能があります。その一つが、人が感じる「心地よさ」です。当社グループでは、暮らしに関わる様々な場面に木を取り入れることで、人々の生活の質の向上に貢献していきます。



介護付有料老人ホーム
「グランフォレスト氷川台」

介護付有料老人ホームの運営

当社グループは、介護付有料老人ホームを全国で計10施設展開しており、入居率も安定的に推移しています。今後も、これまで培ってきた運営ノウハウを活かすとともに、木質感のある空間をつくり、自宅と同じようにくつろげる居室を提案するほか、複数のプログラムによる自由度の高い介護サービスを提供するなど、ハード・ソフト両面において、質の高いサービスを提供していきます。また、当社グループならではのサービスで差別化を図り、豊かなシニアライフの創出に努めていきます。



デイサービス事業所
「デイフォレスト溝の口」

デイサービス事業を開始

2015年5月からデイサービス事業を開始し、高齢者介護ビジネスの裾野を広げています。すでに、神奈川県で2ヵ所で事業所「デイフォレスト」を開設しているほか、2015年度中に東京都でさらに1ヵ所の開設を予定しています。当社グループが住宅建築で培ったノウハウを活かし、木質床材や木製建具を取り入れた木の温もり感のあるバリアフリー室内空間を用意するほか、多彩なアクティビティプログラムを取り入れ、質の高いデイサービスを提供します。また、有料老人ホームと併せて事業を展開することで、利用者の介護事情や利用方法に応じた提案を行い、地域に密着しながら利用者およびその家族の日常生活をサポートする体制を構築していきます。



人と地球にやさしい素材として

木は、構造材としてだけでなく、再生可能エネルギーとしても大きな可能性を秘めています。新しい事業の創出も視野に、様々な角度から木の性能を引き出す研究と用途開発に取り組んでいます。



山林管理(間伐)の様子

山林経営・管理のコンサルティングビジネス

当社グループは、社有林経営で培った知識を活かし、各地で山林経営・管理のコンサルティングビジネスを展開しています。奈良県十津川村では、森林基本計画の作成とその実施の支援を行っています。また、岐阜県とは苗木生産に関する協定を締結し、同県の一部施設を借り受け、連携・協力しながら、3年後に20万本の苗木を生産する計画です。

今後、中山間地の過疎化や林業の衰退、また最近の地方創生の動きから、地方自治体からの支援ニーズの増加が想定され、社有林経営のノウハウを活かすべく、引き続き山林経営・管理コンサルティングビジネスに積極的に取り組んでいきます。



川崎バイオマス発電所

バイオマス発電事業

当社グループは、現在国内4ヵ所でバイオマス発電事業に参画しています。発電の燃料である木質チップには、主に建築廃材や発電所周辺地域の林地に残された未利用木材などを利用することから、当該地域の森林資源の有効活用や林業振興に貢献し、森林環境の整備や雇用創出も期待されます。当社グループが2011年から他社と共同運営する川崎バイオマス発電所は、関東一帯から集めた住宅建築・改築時に発生する建築廃材のほか、廃パレットなどを燃料に利用する都市型発電所として、産業廃棄物をエネルギー資源へと活用しています。

サステナブルな事業の推進

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に掲げています。この経営理念のもと、持続可能な森林経営および森林認証材・植林木の活用、環境負荷の低い住まいの提供など、各事業分野の取り組みを通じて、地球環境や社会が抱える課題の解決に貢献しています。



持続可能な森林経営および木材の調達・供給

当社グループは、森林の公益機能を保ちながら、木材資源を永続的に利用するために、環境に配慮した持続可能な森林経営を国内外で進めています。また、2007年度に「木材調達理念・方針」と「行動計画」を定め、適切に管理された森林からの木材調達を推進すると同時に、森林認証材、植林木、国産材の取り扱い拡大なども進めています。



■ 社有林管理を通じた森林資源の維持・拡大

当社グループは、2015年4月1日現在、国内に総面積46,247ヘクタールの社有林を保有しています。持続可能な森林経営の拡大を目的に、今後も社有林面積の拡大を検討し、国内林業の活性化および再生可能な木材資源の確保に努めていきます。

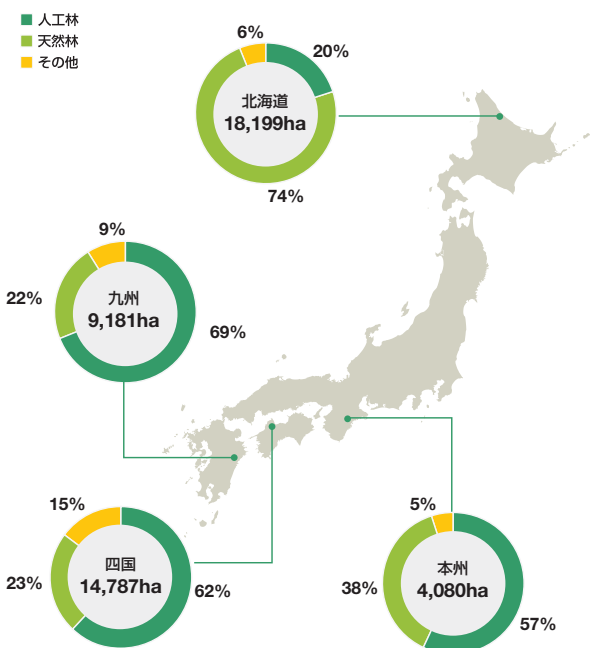
国内社有林の管理について、当社グループでは、木材生産を重視する「経済林」と環境保全を重視する「環境林」に区分しています。生物多様性の保全などを含め、社有林が適正に管理されていることから、2006年には、日本独自の森林認証制度であるSGEC^{*1}森林認証を全社有林^{*2}で取得しました。施業においては、木材資源の維持・拡大を図るために、生態系など周辺の環境に配慮しつつ、間伐を実施しています。また、社

有林経営で培ったノウハウを活用して、国内の山林経営に関するコンサルティングビジネスを展開しています。

※1. 緑の循環認証会議のこと。持続可能な森林経営が行われていることを第三者機関が証明する日本独自の森林認証制度であり、生物多様性の保全や、土壌および水資源の保全と維持など7つの基準に基づいて審査されます。

※2. グループ会社でゴルフ場を経営している河之北開発(株)への賃貸地は除きます。

社有林分布



(奈良県十津川村での森林経営コンサルティング)

約64,000ヘクタールもの森林を有する奈良県十津川村では、行政と森林組合が連携し、木材加工流通拠点の整備を進めるなど、林業の活性化に努めています。

当社は、森林資源を活用した経済活性化のためのコンサルティングを2011年度から同村で行っています。傾斜地での集材を効率化するために開発された「車載式タワーヤーダ」の導入や、それを活用するための路網インフラづくりの支援など、独自のノウハウと技術を駆使した提案に取り組んでいます。



タワーヤーダ集材の現地検討会



急傾斜地での路網開設

取扱木材および木材製品の

合法性確認

(2014年度)

100%



(2013年度)

100%

■ 木材のトレーサビリティと合法性の確保

森林の減少・劣化を防ぐため、世界各国で違法木材の排除に向けた法整備が進んでいます。当社グループは、仕入先から提出される合法性の証明書類や、駐在員による現地調査の報告をもとに、取り扱う木材が各国・各地域の法制度に則って適正に管理・伐採されたものであるかを確認しています。2014年度は、年3回の木材調達委員会において合法性確認審査を実施し、輸入材の合法性確認100%を前年度に続き達成しました。今後も、これらの審査を継続し、持続可能な森林からの木材および木材製品の調達に取り組んでいきます。

住友林業グループの合法性確認の仕組み

合法性確認書類の提出要請

木材の仕入先に対して、合法性が確認できる書類の提出を要請。証明書類の内容は各国・各地域の法令などに応じて当社が規定する。

現地調査

仕入部門の担当者や現地の駐在員が伐採現場や仕入先の事務所に赴き、面談や確認の入手によって合法性を調査する。

合法性確認審査

仕入部門から提出された申請書類(現地確認調査の結果を含む)をもとに木材調達委員会で仕入先ごとに合法性を調査する。

直輸入材における森林認証材・植林木の取扱比率

(2014年度)

62%



(2013年度)

62%

■ 森林認証材・植林木・国産材の利用促進

2014年度の直輸入材に占める森林認証材・植林木比率について、MDF(中密度繊維板)の原材料として使用する同比率は99%でしたが、合板については、原材料のうち植林木であるファルカタの価格が高騰し、その取扱量が減少したことから、直輸入材全体における森林認証材・植林木の取扱比率が前年度並の62%となりました。2015年度は、森林認証材や植林木を活用した新たな合板商品を開発・拡販することで、取扱比率を向上させる予定です。

(住友林業クレスト(株)の取り組み)

国内建材製造子会社である住友林業クレスト(株)では、森林認証材・植林木・国産材の使用比率を2015年度までに64%へ拡大させることを目標にしています。

2014年度は、同社で建具の芯材やフローリングの台板における植林木の使用比率を高めたことに加え、国産材を活用した商品の販売を推進した結果、森林認証材・植林木・国産材の使用比率は65%となり、2015年度までの目標を前倒しで達成しました。



国産材を使用したフロア材商品

未利用木材の取り扱いの 2011年度比

(2014年度)

+372%



(2013年度)

+68%

■ 未利用木材の利用促進

今まで十分に活用されていなかった未利用木材の活用が広がることは、国内林業の活性化、さらには森林の公益的機能の維持・向上につながります。2014年度の未利用木材の取扱量は、住友林業グループが北海道紋別市で進めている木質バイオマス発電事業の燃料用チップ用原木として集荷が始まったことなどにより、2011年度比で372%増加しました。また、同年度において国産材の流通・販売専門子会社である住友林業フォレストサービス(株)が、発電事業者向けを中心に、約111,000m³の未利用木材を供給したことも取扱量増加の要因です。2015年度は紋別バイオマス発電事業への供給量を拡大させるとともに、他社バイオマス発電所への供給も拡大するなどして、取扱量を増加させます。

事業を通じた地球温暖化対策

当社グループは、森林経営によるCO₂吸収・固定、住宅建設時・居住時におけるCO₂排出量の削減、バイオマス発電事業の推進など、事業活動を通じて地球温暖化防止に向けた様々な取り組みを進めています。また、環境負荷の低い「Green Smart」の販売促進による住まいの省エネ化や、省エネ・環境リフォームの提案などにも取り組んでいます。

国内の戸建注文住宅の
建築に使用された木材による
カーボンストック*

(2014年度)

19.8万t-CO₂



(2013年度)

20.9万t-CO₂

※当社グループが国内で建築した新築戸建注文住宅で使用された木材が、炭素としてCO₂を固定しているCO₂量。「住友林業の家」は1棟当たり約22.6t-CO₂を固定。

■ カーボンストック拡大への貢献

カーボンストックとは、木がCO₂を吸収し、炭素として固定する量を指します。当社グループでは、国内における持続可能な社有林経営や、海外植林事業の推進などを通じてカーボンストックの拡大を進めています。また、良質で寿命の長い木造住宅の建設、木材資源の用途拡大を図る木化事業の推進など、木材によるカーボンストックの拡大も進め、地球温暖化防止に貢献しています。2014年度における戸建注文住宅の建設に使用された木材によるカーボンストックは、同住宅の販売棟数が減少したことなどにより、前年度から約1.1万t-CO₂減少しました。

当社グループ社有林によるカーボンストック(2014年度)

国内社有林	1,219万t-CO ₂ (前年度1,196万t-CO ₂)
海外植林地	454万t-CO ₂ (前年度387万t-CO ₂)

戸建注文住宅の環境配慮
機器搭載比率*

(2014年度)

66%



(2013年度)

72%

※受注時における、太陽光発電システムのみ、家庭用燃料電池「エネファーム」のみ、もしくは両機器を搭載している戸建注文住宅の比率。

■ 「Green Smart(グリーンスマート)」の推進

「住友林業の家」は、風の通り道、日差しの入り方、植栽の配置を活かすことで、冷暖房の使用を抑えながら一年を通して快適に暮らせる住まいの設計手法「涼温房(りょうおんぼう)」を採用しています。環境負荷の低いプランである「Green Smart」は、こうした「自然の恵み」を活かした家づくりのノウハウと、「エネルギー消費を減らす」ための断熱性能、「エネルギーを賢く活かす」ための環境配慮機器や、HEMSといった「見える化」技術を融合しています。

2014年度の戸建注文住宅の受注時における環境配慮機器搭載比率は、前年度から減少したものの、引き続き7割に近い水準を維持しています。

■ 「LCCM(ライフサイクルカーボンマイナス)住宅」の研究開発

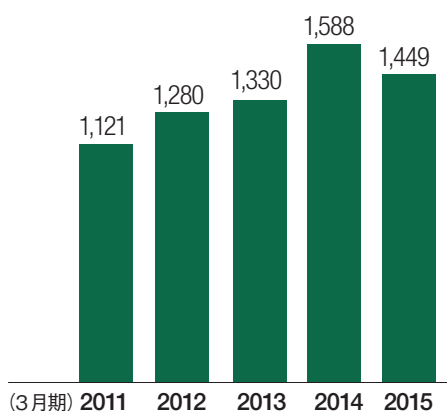
住友林業は、太陽光発電システムなど環境配慮機器の利用によって、建設から居住、改修、解体、廃棄まで住宅のライフサイクル全体で排出されるCO₂がマイナスとなるLCCM住宅の開発に取り組んでいます。

2014年度は、2013年に完成した検証棟で、冬期および夏期における各種導入技術のエネルギー削減効果を確認しました。また、この検証棟の室内外にセンサーを設置し、温湿度や照度などの変化の測定や、空調機器や照明機器をより効率的に活用し、それらを自動制御する技術の開発と検証を進めました。こうした実証研究の成果の一部は、すでに商品化しており、今後もLCCM住宅の実現に向けて新たな技術の開発に取り組んでいきます。



Green Smart Solar Z
(グリーンスマート ソーラーゼット)

省エネ・環境リフォームの 件数推移



バイオマス発電所に併設しているチップヤード

■ 省エネ・環境リフォームの提案

当社グループのリフォーム専門子会社である住友林業ホームテック(株)では、省エネ・環境リフォームを推進しており、年間1,000件以上受注しています。同社では、リフォーム計画時に耐震・省エネ・バリアフリーなどの性能向上をわかりやすく“見える化”した「性能評価カルテ」を作成し、リフォームによる居住時の環境負荷低減を提案しています。

■ バイオマス発電事業

当社グループは、主に建築廃材に含まれる木材を原料とするリサイクルチップや、これまで未利用だった木材を燃料として使用したバイオマス発電事業を展開しています。木材の燃焼により放出されるCO₂は、木の成長過程における光合成を通じて大気中のCO₂が吸収されたものであり、木のサイクルの中では、大気中のCO₂を増加させません。このため当社グループでは、木材の有効活用とCO₂の排出抑制につながる新たな事業として、バイオマス発電事業に取り組んでいます。

2014年10月に北海道苫小牧市、同年12月には青森県八戸市での他社との共同によるバイオマス発電事業への参画を、それぞれ発表しました。これにより、当社グループが手掛けている国内のバイオマス発電事業は、すでに稼働している川崎バイオマス発電所と建設中の紋別バイオマス発電所と合わせて計4ヵ所となります。今後も、地域の特性に則した再生可能エネルギーを活用した事業を展開していきます。

多様な人材が活躍できる環境づくり

当社グループは、行動指針の一つである「人間尊重：多様性を尊重し、自由闊達な企業風土をつくる」に基づき、人事制度の整備・運用や人材の適正かつ効率的な配置、人材の開発・育成、さらには常に前向きにチャレンジする社員集団の構築にグローバルに取り組み、住生活関連事業分野の“真のエクセレントカンパニー”をめざしています。また、仕事と家庭生活を両立させるワークライフバランスに配慮した職場環境づくりも積極的に推進しています。

雇用の状況 ()内は前年度数値

(2015年3月末現在・住友林業単体)

マネジメント階層	2,047名	(2,053名)
スタッフ階層	2,297名	(2,292名)
契約社員	125名	(111名)
受入出向	30名	(30名)
平均勤続年数	14年6カ月	(14年3カ月)

女性従業員比率 (契約社員含む)	19.2%	(18.4%)
新卒女性採用比率	26.8%	(28.7%)
障がい者雇用率	2.2%	(2.2%)
海外グループ会社現地 採用率	99.3%	(99.2%)

住友林業グループ
「女性活躍推進宣言」

3つの方針

- 1 女性が働きやすい環境を創出する
- 2 女性ならではの発想力を活かす
- 3 女性の活躍で新たなイノベーションを創り出す

出産した女性の
育児休業取得率
(2014年度)

100%



(2013年度)

100%



住友林業建築技術専門学校での実習風景

■ 人材の多様性(ダイバーシティ)への対応

当社グループは、社員の雇用・処遇に関して、性別・年齢・国籍・人種・宗教・障がいの有無などを理由に差別せず、機会均等および人材の多様性を尊重しています。性別や年齢などにかかわらず、高い意欲を持った社員が能力を發揮し、活躍できる職場づくりをめざし、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を目的に、様々な取り組みを進めています。2015年4月1日現在の女性従業員比率(契約社員含む)は19.2%(前年度18.4%)、新卒女性採用比率は26.8%(同28.7%)、平均勤続年数14年6カ月(同14年3カ月)となっています。また、海外グループ会社における現地採用率は99.3%と前年度(99.2%)並みを維持しました。なお、2014年度の障がい者雇用率は、前年度に引き続き、民間企業における障がい者の法定雇用率の2.0%を上回る2.2%となりました。

■ 女性活躍推進宣言の策定

少子高齢化に伴い、労働人口の減少が見込まれる日本では、各企業における女性の活躍推進は、持続的な社会経済の発展を実現する上で重要な課題です。当社グループでは、これまでも社員一人ひとりの多様性を尊重し、企業の競争力に活かす「ダイバーシティ経営」に取り組んできました。さらなる取り組み強化を目的に、「住友林業グループ女性活躍推進宣言」を策定し、女性社員の活躍を推進しています。

■ ワークライフバランスへの取り組み

社員が互いに多様な働き方を認め、それぞれがやりがいを持って仕事に取り組み、さらに家庭生活を充実できる職場をめざし、育児・介護諸関連制度の運用や女性活躍推進、時間外労働の削減などに取り組んでいます。育児や介護、キャリアサポート、メンタルヘルス、定年後再雇用などの働き方・キャリアに関する支援窓口を集約した「働きかた支援室」を人事部内に設置し、社員が相談しやすい体制を整えているほか、2014年度は「仕事と育児の両立ワーキンググループ」を設置し、勤務時間のコントロールが難しい住宅事業本部の支店勤務者などが従来以上に活躍できるよう、育児中の働き方の課題や改善点などについて検討しました。2015年度も、引き続きワーキンググループでの検討を行い、育児をする社員がより働きやすい職場環境の整備を進めています。

■ 人材の育成(木造住宅建築技術の伝承)

日本の伝統的な木造軸組構法の家づくりを次世代へ残していくために、当社では、1988年に企業内訓練校として、「住友林業建築技術専門学校」を設立し、大工職をめざす住友林業ホームエンジニアリング(株)の新入社員に対し、1年間の訓練カリキュラムを実施しています。訓練では、座学から工具類操作や手入れ、墨付けなどの伝統的な技法や、加工、安全作業等の実技を学びます。2014年度の入校者は58名、修了者は56名で、2015年4月には外部協力会社にも勤める大工も含め64名の入校者を迎えました。

Governance

ガバナンス

役員 (2015年6月23日現在)



(前列)早野 均、市川 晃、矢野 龍、平川 純子 (後列)福田 晃久、佐藤 建、笹部 茂、和田 賢、光吉 敏郎

取締役

矢野 龍

取締役会長*

1963年 4月 当社入社
1986年 12月 海外事業本部第一部長
1988年 12月 取締役に就任
1992年 6月 常務取締役に就任
1995年 6月 代表取締役に就任(現任)
専務取締役に就任
1999年 4月 取締役社長に就任
2002年 6月 執行役員社長に就任
2010年 4月 取締役会長に就任(現任)

市川 晃

取締役社長*

1978年 4月 当社入社
2007年 4月 経営企画部長
2007年 6月 執行役員に就任
2008年 6月 取締役に就任
常務執行役員に就任
2010年 4月 代表取締役に就任(現任)
取締役社長に就任(現任)
執行役員社長に就任(現任)

早野 均

取締役*

1977年 4月 当社入社
2003年 4月 経営企画部長
2005年 6月 執行役員に就任
2006年 4月 常務執行役員に就任
2006年 6月 取締役に就任
2007年 4月 不動産事業本部長
2010年 4月 住宅事業本部長
2011年 4月 代表取締役に就任(現任)
専務執行役員に就任
2014年 4月 執行役員副社長に就任(現任)
生活サービス本部長 兼
山林環境本部長
2015年 4月 生活サービス本部長 兼
資源環境本部長(現任)

笹部 茂

取締役

1977年 4月 当社入社
2007年 4月 人事部長
2008年 6月 執行役員に就任
2008年 9月 総務部長
2010年 4月 常務執行役員に就任
2010年 6月 取締役に就任(現任)
2012年 4月 生活サービス本部長
2014年 4月 専務執行役員に就任(現任)
海外事業本部長(現任)

和田 賢

取締役

1983年 7月 当社入社
2004年 4月 住宅本部営業企画部長
2007年 4月 住宅事業本部福岡支店長
2008年 4月 住宅事業本部副本部長
2008年 6月 執行役員に就任
2010年 4月 常務執行役員に就任
2011年 6月 取締役に就任(現任)
2014年 4月 専務執行役員に就任(現任)
住宅事業本部長(現任)

佐藤 建

取締役

1978年 4月 当社入社
2008年 10月 住宅事業本部住宅管理部長
2011年 4月 人事部長
2012年 4月 総務部長
2012年 6月 執行役員に就任
2013年 4月 常務執行役員に就任(現任)
2013年 6月 取締役に就任(現任)

福田 晃久

取締役

1981年 4月 当社入社
2009年 4月 経営企画部長
2010年 6月 執行役員に就任
2011年 4月 常務執行役員に就任(現任)
2014年 6月 取締役に就任(現任)

光吉 敏郎

取締役

1985年 4月 当社入社
2010年 4月 海外事業本部海外事業部長
2010年 6月 執行役員に就任
2011年 4月 常務執行役員に就任(現任)
海外事業本部長
2014年 4月 住宅事業本部副本部長
2014年 6月 取締役に就任(現任)
2015年 4月 住友林業ホームテック株式会社
代表取締役社長に就任(現在)

平川 純子

取締役**

1973年 4月 弁護士登録
1979年 2月 米国ニューヨーク州弁護士登録
1983年 10月 湯浅・原法律特許事務所パートナー
1997年 7月 平川・佐藤・小林法律事務所
(現シティユーワ法律事務所)設立
同事務所パートナー
2003年 2月 シティユーワ法律事務所
パートナー(現任)
2011年 6月 株式会社東京金融取引所
社外取締役に就任(現任)
2012年 6月 当社監査役に就任
2014年 6月 当社取締役に就任(現任)
2015年 6月 日立建機株式会社
社外取締役に就任(現任)

* は代表取締役
** は社外取締役

監査役

田中 秀和 監査役(常勤)

東井 憲彰 監査役(常勤)

寺本 哲 監査役*

永田 信 監査役*

倉阪 克秀 監査役*

*は社外監査役

執行役員

市川 晃 執行役員社長*

早野 均 執行役員副社長*

VC推進・TOP2020推進・
グループIT戦略推進 担当 兼
生活サービス本部長 兼
資源環境本部長

笹部 茂 専務執行役員*

木材建材事業本部 統轄 兼
海外事業本部長

和田 賢 専務執行役員*

東北復興支援 担当 兼
住宅事業本部長

佐藤 建 常務執行役員*

総務・人事・コーポレート・コミュニケーション・
CSR推進・知的財産・内部監査 担当

福田 晃久 常務執行役員*

経営企画・財務・情報システム・
筑波研究所 担当

光吉 敏郎 常務執行役員*

住友林業ホームテック株式会社
代表取締役社長

梅木 孝範 常務執行役員

木材建材事業本部長

高桐 邦彦 常務執行役員

住友林業レジデンシャル株式会社
代表取締役社長

*は取締役兼務者

吉岡 義寛 執行役員

住友林業クレスト株式会社
代表取締役社長

町野 良治 執行役員

住友林業クレスト株式会社
取締役専務執行役員

田伏 正幸 執行役員

木材建材事業本部副本部長 兼
同本部国内流通事業部長

関本 暁 執行役員

資源環境本部副本部長 兼
同本部海外資源部長

沼崎 秋生 執行役員

住友林業ホームテック株式会社
取締役専務執行役員

徳永 完平 執行役員

住友林業緑化株式会社
代表取締役社長

川添 眞一 執行役員

海外事業本部副本部長 兼
同本部海外製造部長

片山 信幸 執行役員

住宅事業本部副本部長
(住宅企画・人財開発 統括)

北村 聡一郎 執行役員

Vina Eco Board Co., Ltd. (VECO)
代表取締役社長

西周 純子 執行役員

住宅事業本部副本部長(技術戦略 担当) 兼
同本部建築技術審査室長

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、「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に掲げております。また、「公正・信用を重視し、社会を利する事業を進める」ことを行動指針の一つとし、経営の透明性確保、業務の適正性・適法性の確保、迅速な意思決定・業務執行等に努めております。これらの取り組みを通じて、コーポレート・ガバナンスの更なる充実および強化を図ることで、継続的に企業価値を拡大し、当社グループを取り巻く多様なステークホルダーの期待に応える経営を行ってまいります。

コーポレート・ガバナンスの体制

当社は、取締役会と監査役会を置く監査役会設置会社です。監査役による監視機能の強化と、執行役員制度の導入により意思決定・監督機能と業務執行機能を分離し、業務執行責任の明確化を推進しています。2015年6月23日現在、取締役が9名(内、女性1名)、執行役員が19名(内、女性1名)、監査役が5名です。また、取締役の監督機能及び経営体制の強化を図るため、2014年6月20日開催の第74期定時株主総会において社外取締役1名を選任しています。社外監査役については、3名の体制としており、独立性のある社外取締役及

び社外監査役による経営の監督・監査機能の強化を図ることで、経営の透明性や健全性を確保し、コーポレート・ガバナンスの実効性をより一層向上できると考えています。

取締役会・経営会議

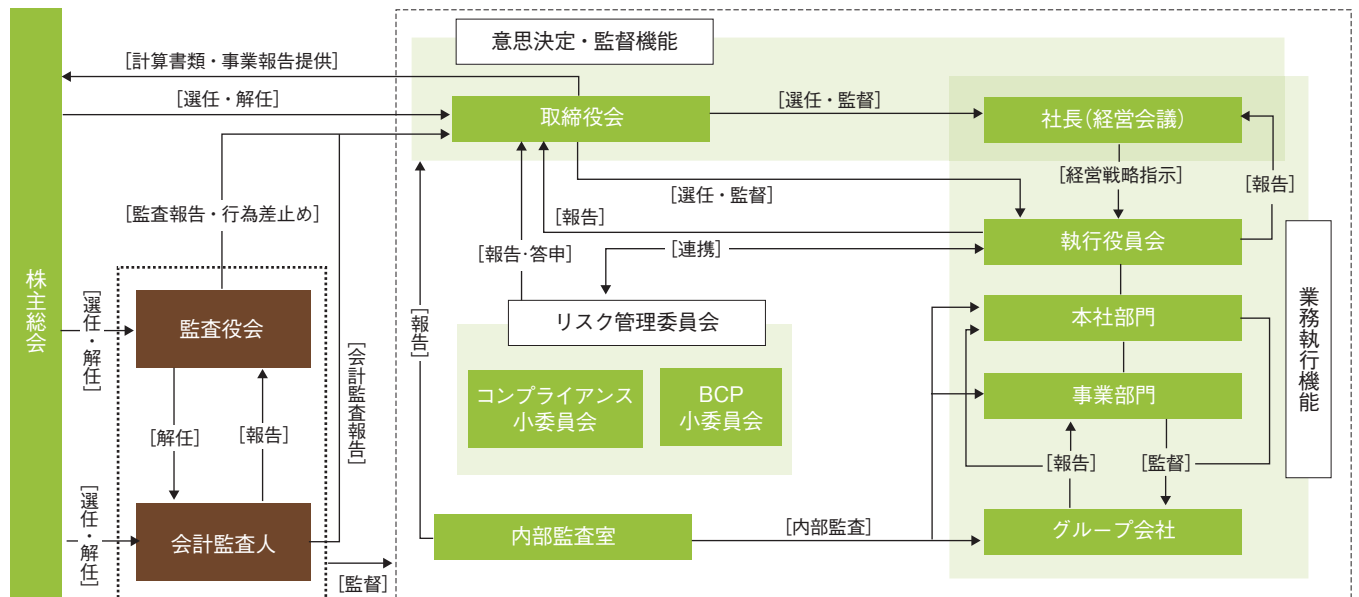
取締役会は原則として月1回開催し、重要事項に関する意思決定及び監督機能を担っています。取締役会の開催前には、重要課題について十分な事前協議を行うため、執行役員を兼務する取締役のほか、常勤の監査役も出席する経営会議を原則として月2回開催しています。2014年度は、取締役会を15回、経営会議を29回開催しました。

なお、執行役員制度の採用により、意思決定・監督機能と業務執行機能を分離し、少人数のメンバーで構成される取締役会が迅速な意思決定を行える体制としています。各執行役員は、取締役会の指揮監督のもと、業務執行の責任者として担当業務を効率的に執行します。

監査体制

各監査役は、それぞれの経験を背景とした高い見識と多角的な視点に基づき、取締役の業務に対するチェックを行っています。監査役は、取締役会、経営会議などの重要会議に出席するほか、会計監査人、内部監査、コンプライアンス、会計を担当する各部門、及び主要子会社の監査役と密接に連携す

コーポレート・ガバナンス体制 (2015年6月末現在)



ることで、経営判断のプロセスに関する正確な情報を適時に入手することができる体制を構築しています。これらの情報に基づき、監査役は株主の視点に立った監査を厳格に行うとともに、取締役が行う業務に対する意見表明を必要に応じて行う機会が確保されています。

2014年度は監査役会を14回開催するとともに、当社の常勤監査役および主要な子会社の監査役によって構成され、当該各社における監査の実効性の向上と情報交換を目的とするグループ監査役会を2カ月に1回開催しています。

監査役には補佐スタッフを9名配置し、特に監査実務面での機能強化を図っています。また、監査役は取締役会の監督機能を補佐する「内部監査室」との情報交換を日常的に行うほか、上述のグループ監査役会を通じてグループ経営の執行状況に対する監視機能の強化にも努めています。さらに、月例の監査役会に合わせて、経営会議の議事内容について担当執行役員が説明を行う場を設け、重要事項について全監査役

及び社外取締役が詳細な把握を行うことができる体制としているほか、監査役と代表取締役との意見交換も定期的に行っています。

監査役、会計監査人、内部監査部門の連携状況

監査役は、会計監査人の独立性を監視し、財務報告、会計方針、会計処理の方法等が、公正な会計基準に照らして適正であるか否かについて、会計監査人の意見を徴して検証しています。監査報告書作成にあたっては、監査役と会計監査人は会合を開催するほか、随時、情報交換を行い、円滑で効果的な監査に努めています。

内部監査につきましては、内部監査室が担当し、監査役と連携しながらグループ全体を対象に、日常業務の適正性及び適法性に関する監査を実施しています。内部監査室の担当者は、監査終了後、監査報告書を社長、各担当執行役員及び監査役に提出し、情報の共有化を図っています。

社外役員の取締役会・監査役会への出席状況（2014年度）

地位及び氏名	取締役会(15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
取締役：平川 純子 ^{※1}	12回	100%	—	—
監査役：寺本 哲	15回	100%	14回	100%
監査役：永田 信	13回	87%	13回	93%
監査役：倉阪 克秀 ^{※2}	12回	100%	11回	100%

※1 取締役の平川 純子氏は、2014年6月20日開催の第74期定時株主総会において新たに選任され、その選任後における取締役会の開催回数は12回となっています。

※2 監査役の倉阪 克秀氏は、2014年6月20日開催の第74期定時株主総会において新たに選任され、その選任後における取締役会の開催回数は12回、監査役会の開催回数は11回となっています。

社外取締役の選任理由

氏名	選任理由
平川 純子 2014年6月 就任	弁護士として国内外における企業法務の実務に精通しており、専門的見地から経営全般に対して提言するなど、当社のコーポレート・ガバナンス強化のために適切な役割を果たしていただけると判断しています。

社外監査役の選任理由

氏名	選任理由
寺本 哲 2010年6月 就任	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っていただけると判断しています。
永田 信 2012年6月 就任	森林管理全般に関して非常に高い見識を持ち、当社の環境事業や海外における事業展開について客観的的確な監査を行っていただけると判断しています。
倉阪 克秀 2014年6月 就任	国内外における、製造現場のマネジメントに関する豊富な経験を有するなど、企業経営者として高い見識を有していることから、当社の製造事業について客観的的確な監査を行っていただけると判断しています。

社外取締役と社外監査役の選任について

当社は、平川 純子氏を社外取締役に選任しています。平川氏は、これまで当社の社外監査役として、法律の専門家の立場で取締役会における各種議案に対して適切な意見・発言をするとともに、監査業務を通じてガバナンス体制の強化に尽力してきました。また、当社は寺本 哲氏、永田 信氏、倉阪 克秀氏の3名を社外監査役に選任しています。

なお、社外取締役1名及び社外監査役3名と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。

役員報酬

取締役の報酬は、固定報酬部分である基本報酬と業績連動報酬部分である賞与及びストックオプションの3種類で構成されます。

(基本報酬)

その役割と責務に相応しい水準となるよう、株主総会において承認決議した範囲内で、役位に応じ毎月定額で支給しています。

(賞与)

連結経常利益の水準を考慮して算定した支給金額を、毎年、定時株主総会において承認決議した上で、役位に応じて配分額を決定しています。

なお、取締役の使用人としての報酬その他職務執行の対価はありません。当社は2005年6月29日開催の第65期定時株主総会終結の時をもって役員退職慰労金を廃止しています。

また、役員報酬の客観性、適正性を確保する観点から、第三者による国内企業を対象とした役員報酬調査結果を活用することにより、適切な報酬水準の設定を行っています。

(ストックオプション導入について)

取締役(社外取締役を除く)に対し、当社の中長期的な企業価値向上に対する意欲や士気を高めること等を目的として、株式報酬型ストックオプションとして新株予約権を割り当てることを2015年6月23日開催の第75期定時株主総会に附議し、導入することを決議いたしました。

役員報酬等 (2014年度)

(百万円)

	報酬等の総額	基本報酬	賞与
取締役 (社外取締役を除く) (9名)	478	348	130
監査役 (社外監査役を除く) (3名)	48	48	—
社外役員 (5名)	37	37	—

(注)取締役の報酬等には、2015年6月23日開催の第75期定時株主総会において決議された取締役賞与総額130百万円を含んでいます。

経営の透明性の確保のための体制

(情報開示の基本方針)

経営の透明性を高めるために、各種法令・規制等により開示が必要とされる情報のみならず、株主・投資家に対して社会的に開示することが有用と判断される事項について積極的に迅速かつ公平な形で開示しています。

(議決権行使の促進に向けた取り組み)

当社は、なるべく多くの株主の皆様へ株主総会へご参加いただけるよう、招集通知を総会開催日の3週間前に送付するほか、集中日を回避した日程で開催しています。また、電磁的方法(インターネット、携帯電話)により議決権を行使することができるほか、株式会社ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームを整備しています。

(各種情報の開示)

当社ホームページにて、有価証券報告書・株主総会招集通知及び決議通知・決算短信・業績説明会資料・事業説明会資料・月次受注情報など、当社のIRに関する情報を幅広く発信しています。

(IR活動)

当社は、株主・投資家の皆様へ当社の経営ビジョンと事業の状況、財務内容などを適時にわかりやすく伝えられるよう、IR活動に積極的に取り組んでいます。株主・投資家の皆様とのダイレクト・コミュニケーションの場として、国内のアナリスト・機関投資家向けに年2回、決算説明会を開催しているほか、テレフォン・カンファレンスを年2回実施しています。海外投資家に対しては、欧州をはじめ、米国・アジア方面を訪問し、継続的に個別ミーティングを実施しています。また、個人投資家向けには、定期的に個人投資家向け合同会社説明会やIRフォーラムに参加しています。

Interview



社外取締役 平川 純子

住友林業グループが取り組む事業について

住友林業グループは、「木と生きる幸福。」というブランドメッセージの通り、木にまつわる幅広い領域で事業を展開している点で、世界でも類をみないユニークな事業構造を持つ会社だと思います。300年以上脈々と受け継いできた森林育成事業をさらに発展させ、海外での植林事業、種子や苗木の育成事業、都市緑化環境事業などに取り組んでいることも、木に長年たずさわってきた歴史とノウハウの蓄積があつてこそ、と感じます。国内外で流通事業を展開し、木材・建材の流通機能を担うだけでなく、合板、MDF（中密度繊維板）やパーティクルボード（PB）などの建材製造事業を手掛けています。木を活かした住宅へと事業の裾野を広げ、個人住宅、中大規模木造建築や古民家再生、さらに、住宅事業は海外へも積極的に進出しています。また、近年では、木のチップや廃材を利用したバイオマス発電事業や高齢者介護サービス事業へと、「木」を軸に事業拡大を続けています。

自身の役割として意識していること

事業が木を中心に多岐に亘るため、事業に内在するリスクの態様や遵守すべき法令も多様です。各事業の

内容をしっかり理解しなければ、社外役員としての有用な発信ができませんので、それぞれの事業の特質を把握する努力をしています。海外の製造工場や植林地、国内各地の社有林、製造工場、東北震災復興エリアの建築現場、複数の高齢者介護サービス施設や、次代の建築技術者育成のために開設・運営している建築技術専門学校、住友林業グループの「知」の結集である筑波研究所などを訪問し、現場担当者との交流を通じて、その多様な事業への理解を深めています。現場で得た知識や体感を裏付けとして、弁護士として携わってきた法律実務の経験を活かして、各事業特有の実態に即した意見を発信することを心がけています。

住友林業のコーポレート・ガバナンスに対する姿勢について

住友林業では、コーポレート・ガバナンス体制が単なる標語や努力目標に終わることなく、それが社内に浸透され全社が一丸となって実際に実施されていくよう、真摯に対応していると感じます。一例として、常に社外役員制度の最善な運営の在り方を意識して、社外役員に対して随時様々な提案がなされています。現在社外取締役と3名の社外監査役は、単に取締役会の審議・報告事項のみ取締役会でその場限りで接するというのではなく、執行役員間の会議で協議された事項も含めて、詳細な説明を受ける機会を継続的に得ていますので、事前に取り組み案件の背景や経過も把握することができます。事業所訪問・往査の機会を得ていることを含め、社外役員が会社の状況を理解できるように努めており、社外役員制度を実効性のあるものにすることによって、コーポレート・ガバナンスを正しく機能させる積極的姿勢が受け取れます。

内部統制システム(リスク管理とコンプライアンス)

内部統制システムの整備

当社は、グループ全体にわたる内部統制システムの整備に関する基本方針を取締役会で決議し、経営理念を具現化するための「行動指針」をはじめ、すべての役職員が守るべき倫理行動指針や価値観をまとめた「私たちが大切にしたいこと」を定めているほか、会社法の要求事項に沿って業務の適正を確保するための体制を整備しています。

リスク管理体制

当社では、グループ全体の事業リスクマネジメント体制を強化するため、「リスク管理基本規程」を制定し、執行役員社長を当社グループのリスク管理最高責任者に選任しています。

また、執行役員社長を委員長とし、その他すべての執行役員で構成される「リスク管理委員会」を設置し、各執行役員は、グループ各社を含むそれぞれの担当分野で対応すべき管理対象リスクの洗い出しおよび分析、ならびに対応計画の策定を行い、3ヵ月に1回、定期開催する委員会で共有・協議しています。

さらに、同委員会の配下には、総務部長を委員長とし、グループ各社のリスク管理責任者で構成される「コンプライアンス小委員会」「BCP小委員会」を設置し、グループ横断的なリスクとして位置づける、建設業法などのコア事業に関する「コンプライアンスリスク」および大規模災害などの「事業中断リスク」への対応について、実効性を高めるための具体的な活動を展開しています。

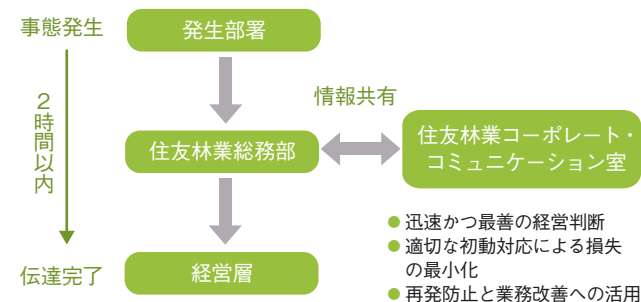
これらの活動内容は、取締役会に報告・答申をし、経営層によるマネジメントレビューを実施、業務執行に反映させる仕組みを整備しています。2014年度は、リスク管理委員会および2つの小委員会の開催、ならびに取締役会への報告・答申をそれぞれ4回実施しました。

(リスクの迅速な把握と対応)

当社グループでは、会社の経営に重大な影響を及ぼすおそれのある緊急事態が発生した際、通常の報告ラインに加え、本社リスク管理部門を通じて経営層に情報を迅速かつ的確に伝達する「2時間ルール」を運用しています。これにより、迅速かつ最善の経営判断、初動対応を講じ、損失の回避や抑制を図っているほか、報告事例を集約・蓄積し、再発防止や業務改善に役立てています。

また、広報部門と情報を共有し、重大な事実をステークホルダーに適時適切に開示する体制を整備しています。

2時間ルールとリスク情報の活用



コンプライアンス推進体制

当社グループでは、グループ横断的なコンプライアンスリスクに対応するため、「リスク管理委員会」の下部組織として、総務部長が委員長を務め、グループ各社の主管部門も含むリスク管理担当で構成される「コンプライアンス小委員会」を設置しています。委員会では、建設業法をはじめ法令遵守のための管理体制やツールなどのグループ標準を定め、効率的にコンプライアンスリスクに対応しています。

委員会の活動状況は、監査役や内部監査部門に毎月報告しているほか、特に重要なグループ共通の取り組みやリスク情報については、グループ監査役会を通じて各社監査役と共有しており、業務執行ラインの内外からのアプローチによるコンプライアンス推進体制を整備しています。

(内部監査)

当社グループの約200事業所を対象に、内部監査室がリスク評価を加味して年間約60事業所を選定し内部監査を毎年実施しています。内部監査では、コンプライアンスの遵守をはじめとする業務の遂行状況や事務処理の管理状況を確認し、その結果を社長、内部監査担当役員、社内監査役のほか、対象事業所の責任者と事業所を担当する執行役員・取締役へ報告しています。また、指摘事項があった場合は、文書や四半期ごとのフォローアップなどで事業所における改善の取り組みを確認するとともに、社長と内部監査担当役員に報告しています。

Financial Section

CONTENTS

- | | |
|----|--|
| 48 | 11年間の財務サマリー |
| 50 | 財政状態及び経営成績の分析
事業環境の回顧
経営成績
セグメント別業績
財政状態とキャッシュ・フロー |
| 55 | 事業等のリスク |

財務セクション

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

(3月期)	百万円			
	2015	2014	2013	2012
当期業績				
売上高	¥997,256	¥972,968	¥845,184	¥831,870
売上総利益	169,492	160,162	141,436	136,873
販売費及び一般管理費	135,498	126,747	116,105	117,682
営業利益	33,994	33,415	25,330	19,191
経常利益	36,424	33,567	26,981	20,714
当期純利益	18,572	22,531	15,923	9,271
財務状況				
総資産	¥665,538	¥645,197	¥547,973	¥503,496
運転資本 ^{*1}	158,110	120,725	91,335	94,509
有利子負債	103,369	92,975	69,229	67,923
純資産	260,782	226,078	193,250	169,335
キャッシュ・フロー				
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 14,709	¥ 54,057	¥ 45,910	¥ 26,873
投資活動によるキャッシュ・フロー	(23,575)	(10,476)	(28,662)	(32,903)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(17,286)	8,511	(5,305)	(5,622)
現金及び現金同等物の期末残高	103,296	128,343	75,658	63,839
資本的支出				
有形固定資産 ^{*2}	¥ 12,617	¥ 14,735	¥ 7,058	¥ 10,970
無形固定資産	2,488	2,417	2,890	2,786
その他	282	252	343	194
合計	15,388	17,404	10,291	13,950
減価償却費	11,453	9,810	8,978	8,469
円				
1株当たり情報				
当期純利益	¥ 104.85	¥ 127.20	¥ 89.89	¥ 52.34
純資産	1,387.39	1,234.53	1,086.68	954.81
配当金	21.50	19.0	17.0	15.0
%				
レシオ				
売上総利益率	17.0	16.5	16.7	16.5
売上高営業利益率	3.4	3.4	3.0	2.3
売上高経常利益率	3.7	3.4	3.2	2.5
総資産経常利益率(ROA) ^{*3}	5.6	5.6	5.1	4.2
自己資本当期純利益率(ROE) ^{*3}	8.0	11.0	8.8	5.6
自己資本比率	36.9	33.9	35.1	33.6
有利子負債比率 ^{*4}	29.6	29.8	26.5	28.7
流動比率	154.1	137.0	133.1	137.1
インタレスト・カバレッジ(倍)	19.3	18.8	14.2	10.8

※1. 運転資本＝流動資産－流動負債

※2. 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。

※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)

百万円						
2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
¥797,493	¥723,923	¥823,810	¥861,357	¥911,674	¥791,128	¥723,193
132,568	124,269	133,493	135,277	141,117	127,853	125,582
118,330	114,522	126,656	128,041	120,711	112,407	107,116
14,238	9,747	6,837	7,235	20,405	15,446	18,466
14,206	9,465	6,160	7,659	21,259	16,800	18,692
5,175	2,377	1,028	1,115	11,954	10,842	8,014
¥489,417	¥469,738	¥427,738	¥450,730	¥500,136	¥464,193	¥370,684
89,665	88,338	81,700	64,156	76,453	68,037	67,579
69,229	66,786	49,127	25,816	25,739	22,067	15,580
163,110	162,930	156,192	173,089	188,855	175,206	152,500
¥ 17,515	¥ 37,239	¥ (8,161)	¥ 26,106	¥ 7,084	¥ 16,626	¥ 6,685
(13,247)	(19,117)	(29,062)	(17,587)	(7,102)	(8,998)	(12,895)
372	11,546	24,196	(4,262)	665	(14,039)	(7,087)
75,582	71,662	40,730	54,475	50,311	49,628	55,928
¥ 11,923	¥ 10,636	¥ 24,075	¥ 9,578	¥ 7,020	¥ 8,132	¥ 7,016
2,434	1,561	2,013	1,694	1,586	1,857	1,673
215	395	150	222	420	454	549
14,572	12,592	26,238	11,494	9,026	10,443	9,237
8,437	8,502	8,477	7,258	6,476	6,403	6,452
円						
¥ 29.21	¥ 13.42	¥ 5.80	¥ 6.29	¥ 67.43	¥ 61.28	¥ 45.28
919.54	917.82	880.94	975.99	1,059.20	996.03	866.47
15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	13.0	13.0
%						
16.6	17.2	16.2	15.7	15.5	16.2	17.4
1.8	1.3	0.8	0.8	2.2	2.0	2.6
1.8	1.3	0.7	0.9	2.3	2.1	2.6
3.0	2.1	1.4	1.6	4.4	4.0	5.0
3.2	1.5	0.6	0.6	6.6	6.6	5.4
33.3	34.6	36.5	38.4	37.5	37.7	41.1
29.8	29.1	23.9	13.0	12.1	11.2	9.3
136.8	140.3	141.6	127.6	129.3	129.3	137.4
8.2	6.8	4.5	4.5	11.2	10.8	18.6

財政状態及び経営成績の分析

事業環境の回顧

2014年度(2015年3月期)の日本経済は、欧米を中心に世界経済が緩やかに回復していることに加え、円安等の影響により、株価や企業収益が改善したほか、雇用・所得環境も改善傾向を維持するなど、緩やかな回復基調となりました。一方、個人消費は、消費税率の引き上げに伴い消費者マインドに弱さが見られたものの、国内経済全体としては底堅い動きとなりました。

国内の住宅市場においては、低金利の状態が続いたほか、住宅ローン減税の拡充等、政府による住宅取得促進策が実施された一方で、消費税率の引き上げに伴う駆け込み需要の反動減の影響が長期化したことなどにより、新設住宅着工戸数は、前期比10.8%減の88万0千戸となりました。このうち、持家の着工戸数は、前期比21.1%減の27万8千戸となりました。

経営成績

① 売上高・受注高

売上高は、前期比2.5%増の9,972億56百万円となりました。木材建材事業と戸建注文住宅事業は、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動減の影響が長引き減収となった一方で、経営資源を積極的に投入するなど、事業拡大に取り組んできた海外事業が大幅に伸張したことにより、全体の売上高は前期を上回りました。

戸建注文住宅の受注金額は、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動減の影響が長引き、前期比14.6%減の2,902億3百万円となりました。なお、受注額は減少しましたが、「ビッグフレーム構法」の受注拡大等に取り組んだ結果、受注単価は前期を上回りました。

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6.9%増の1,354億98百万

円となりました。退職給付会計に係る数値計算上の差異が、長期金利の低下を主な要因として、2億57百万円発生したことにより人件費が増加しましたが、その影響を除いたベースでは、前期比7.6%増の1,352億41百万円となりました。主な増加の要因は、2013年9月に連結子会社化したHenleyグループの販売費及び一般管理費が通期反映となったほか、米国で住宅事業を行うGehan Homesグループを2014年5月に連結子会社化した影響に加え、リフォーム事業の事業拡大に伴う経費が増加したことなどによるものです。

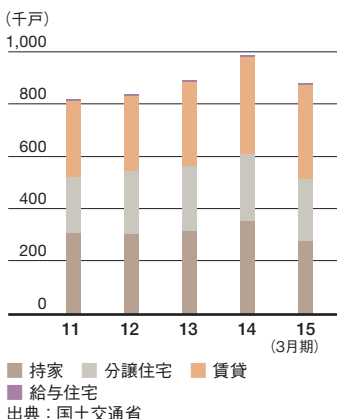
③ 営業利益・経常利益

営業利益は、前期比1.7%増の339億94百万円、経常利益は前期比8.5%増の364億24百万円となりました。消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減の影響が長引いたことにより、木材建材事業と住宅事業の売上高が減少したことに加え、販売費及び一般管理費が前期比で増加したものの、米国・豪州の住宅市場が好調に推移する中、海外住宅・不動産事業の業績が堅調に推移したため、売上高及び売上総利益が増加したことによるものです。なお、上記の数値差異の影響を除くと、営業利益は342億51百万円(前期比0.5%減)、経常利益は366億81百万円(前期比6.1%増)となります。

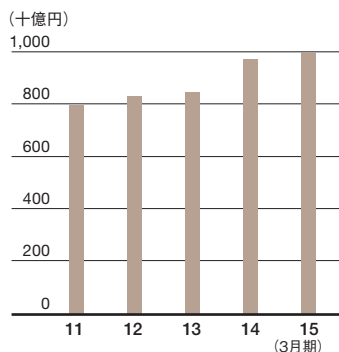
④ 当期純利益

当期純利益は、前期比17.6%減の185億72百万円となりました。当期純利益が減少した要因は、前期において持分法適用会社であったHenleyグループを連結子会社化したことに伴う段階取得に係る差益を約21億円計上したことや、日本・ニュージーランド租税条約の改正に伴い繰延税金負債を約21億円取り崩したこと等の特殊要因のためです。なお、1株当たりの当期純利益は前期比22.35円減の104.85円となりました。

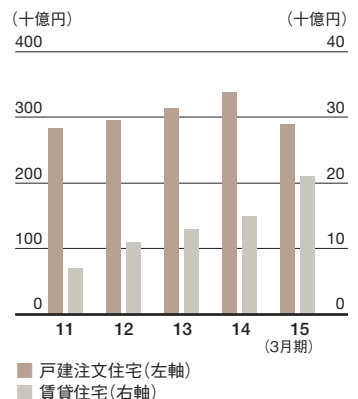
新設住宅着工戸数



売上高



受注高



セグメント別業績

※各セグメントの売上高には、セグメント間の内部売上高又は振替高を含んでおります。また事業セグメントの利益は経常利益です。

1 木材建材事業

木材建材事業の売上高は、4,230億20百万円(前期比7.8%減) 経常利益は40億39百万円(同18.4%減)となりました。

国内の木材・建材流通事業において、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動減が長引いたことから需要が伸び悩む一方、仕入れ価格も上昇したことなどから、売上高・経常利益ともに減少しました。具体的な取り組みとしては、市場シェアの拡大を図るべく地域密着型販売戦略を推進したほか、リフォーム市場への資材販売強化や、バイオマス発電向け燃料チップの安定供給体制の構築を図るなど、市場の開拓に注力しました。また、国産材の流通についても、円安を背景に、アジア諸国に対して国産材原木の拡販に注力した結果、輸出量は増加しました。

なお、国内の建材製造事業については、継続的な経費削減の効果などにより損益が改善しました。また、経営資源の集中と最適化を進め生産性を高めるために、製造工場を6工場から4工場に集約し再編することを決定しています。

2 住宅事業

住宅事業の売上高は4,539億40百万円(前期比2.5%減)、経常利益は283億2百万円(同12.1%減)となりました。戸建注文住宅の1棟あたりの単価は上昇したものの、販売棟数が減少し、リフォーム事業の業績も伸び悩んだことなどから、売上高・経常利益ともに減少しました。

戸建注文住宅事業の取り組み

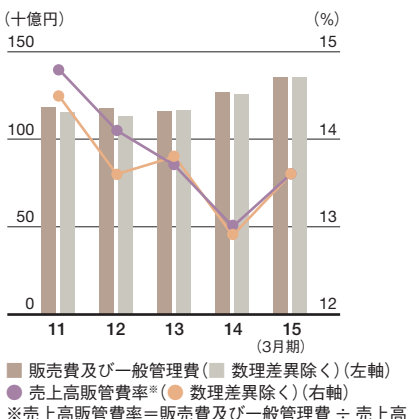
戸建注文住宅事業については、高い耐震性を確保するとともに、上下階の柱位置が異なる間取りを提案できるなど、設計の自由度が高い当社オリジナルの「ビッグフレーム構法」の受注拡大に取り組みました。また、「住友林業の家」を総合的に体感できる「住まい博」を大阪・名古屋にて開催したほか、ビッグフレーム構法の構造面を分かりやすく展示した「テクノロジー展示場」、及び外観や間取り等のコンセプトに統一感を持たせた「プロト展示場」を増設するなど、当社の特色を前面に出した営業活動に取り組みました。さらに、他社との差別化を図るべく、設計プラン、デザイン、仕様にこだわりを持つお客様に従来以上にご満足いただける住まいの提供を目指す「邸宅設計プロジェクト」を展開し、豊富な経験と高い提案力を有する設計集団が担当したモデルハウスを2014年度に東京都世田谷区と愛知県名古屋市内にオープンしました。加えて、女性の視点や発想を商品開発やサービスに活かすことで、より快適で心地よい生活提案を行うことを目的とした「女性目線開発プロジェクト」を推進しました。

商品戦略面では、「邸宅設計プロジェクト」を具現化する商品として「BF GranSQUARE(ビーエフ グランスクエア)」を発売したほか、ライフステージの変化に合わせてスムーズに増改築できる平屋建て商品「GRAND LIFE Stage(グランドライフステージ)」などを発売しました。

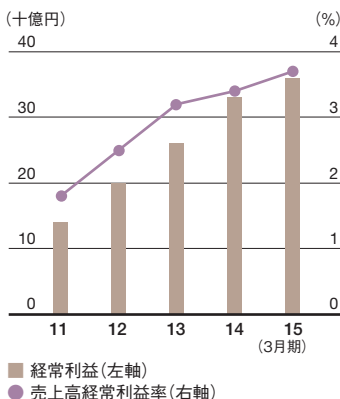
賃貸住宅事業の取り組み

賃貸住宅事業については、本年1月の相続税改正に伴う土地所有者の資産活用ニーズの高まりに対応すべく、営業力の強化を図ったほか、ビッグフレーム構法を採用した賃貸併用住宅商品「ForestMaison Plus BF(フォレストメゾン プラス ビーエフ)」を新たに発売しました。

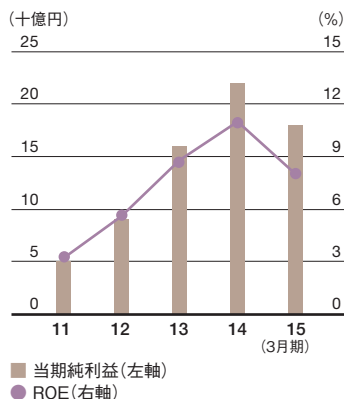
販管費・売上高販管費率



経常利益・売上高経常利益率



当期純利益とROE



リフォーム事業の取り組み

リフォーム事業については、全国一斉の現場見学会を開催したほか、積極的な広告展開により、リフォーム商品およびサービスの認知度向上に努めました。また、「耐震・制震ダブル工法」などの高い技術力を活かした耐震リフォームの受注強化に努めるとともに、三大都市圏を中心に人員を拡充し、マンションリフォームの受注拡大にも取り組みました。

戸建分譲住宅／木化事業の取り組み

戸建分譲住宅事業については、販売力の向上に注力し、木化事業については、注文住宅で培った技術やノウハウ等を応用して、保育施設や飲食店舗等を受注したほか、中大規模の木造建築市場の創出と拡大を目指す体制の構築も図りました。

③ 海外事業

海外事業の売上高は1,470億24百万円(前期比92.6%増)、経常利益は61億26百万円(前期経常損失1億49百万円)となりました。

製造事業については、ニュージーランドにおいて、日本向けの販売に注力したものの、為替変動の影響により収益性が低下した一方、インドネシアにおいては、合板及びパーティクルボードの販売が好調に推移したことなどにより、業績は堅調に推移し

ました。豪州においては、同国内での販路拡充が進まず、損益は低迷しました。ベトナムにおいては、パーティクルボードの安定した生産体制の構築に努めたことで、生産量が拡大しました。

住宅・不動産事業については、2013年9月に持分を追加取得し連結子会社化したHenleyグループの収益が通年ベースで寄与したほか、米国において、住宅事業のさらなる規模拡大を図るべく、2014年5月にテキサス州およびアリゾナ州で事業を展開するGehan Homesグループの持分を新たに取得し、連結子会社化したことなどにより、業績は堅調に推移しました。豪州については、低金利等を背景に、住宅市場が堅調に推移したことなどにより、販売棟数が増加しました。

④ その他事業

当社グループは、上記事業のほか、バイオマス発電事業や有料老人ホーム運営事業、リース事業、住宅顧客などを主な対象とする保険代理店業などの各種サービス事業、農園芸用資材の製造・販売事業、グループ各社を対象とした情報システム開発などを行っています。

保険代理店業については、新規火災保険の成約数が前期比で減少したものの、各種保険手数料が増加しました。その他事業の売上高は、165億65百万円(前期比4.2%減)、経常利益は11億75百万円(同43.1%増)となりました。

住宅事業

(3月期)

受注の状況

		2012	2013	2014	2015
戸建注文住宅	(百万円)	¥295,194	¥314,240	¥339,909	¥290,203
	(棟数)	8,962	9,105	9,364	7,804
賃貸住宅	(百万円)	¥ 11,169	¥ 13,043	¥ 15,502	¥ 21,790
	(戸数)	986	1,138	1,140	1,486
リフォーム(住友林業ホームテック)	(百万円)	¥ 47,792	¥ 53,818	¥ 61,004	¥ 55,887

販売の状況

戸建注文住宅	(百万円)	¥294,081	¥300,936	¥320,260	¥313,396
	(棟数)	9,007	8,999	9,243	8,743
賃貸住宅	(百万円)	¥ 7,899	¥ 9,371	¥ 13,130	¥ 13,569
	(戸数)	772	858	1,124	1,014
戸建分譲住宅	(百万円)	¥ 9,862	¥ 11,376	¥ 9,723	¥ 10,174
	(棟数)	225	254	242	272
リフォーム(住友林業ホームテック)	(百万円)	¥ 45,278	¥ 50,312	¥ 59,336	¥ 56,656

セグメント別業績ハイライト

(3月期)	百万円			
	2014	2015	増減	増減率
売上高	¥972,968	¥997,256	+24,288	+2.5%
木材建材事業	458,611	423,020	-35,591	-7.8%
住宅事業	465,368	453,940	-11,428	-2.5%
海外事業	76,320	147,024	+70,704	+92.6%
その他事業	17,286	16,565	-721	-4.2%
調整	(44,617)	(43,293)	+1,324	—
経常利益	¥ 33,567	¥ 36,424	+2,857	+8.5%
木材建材事業	4,950	4,039	-912	-18.4%
住宅事業	32,211	28,302	-3,909	-12.1%
海外事業	(149)	6,126	+6,275	—
その他事業	821	1,175	+354	+43.1%
調整	(4,268)	(3,219)	+1,049	—

※ 記載の売上高は、セグメント間の内部売上高または振替高を含んでいます。調整の売上高および経常利益には、特定の事業部門に区分できない管理部門などにおける売上高、販売費及び一般管理費が含まれています。

主要関係会社の売上高と経常利益の推移

(百万円)

木材建材事業

(3月期)	売上高		経常利益	
	2014	2015	2014	2015
住友林業クレスト(株)	¥39,932	¥37,469	¥ (856)	¥ 73

住宅事業

(3月期)	売上高		経常利益	
	2014	2015	2014	2015
住友林業レジデンシャル(株)	¥20,402	¥20,377	¥ 465	¥ 642
住友林業ホームエンジニアリング(株)	88,316	82,861	907	800
住友林業ホームサービス(株)	5,873	6,089	253	267
住友林業緑化(株)	24,315	27,946	394	1,141
住友林業ホームテック(株)	62,189	59,646	4,088	2,651

海外事業

(12月期)	売上高		経常利益	
	2013	2014	2013	2014
海外関係会社*1				
PT. Kutai Timber Indonesia (Indonesia)	¥11,872	¥13,122	¥ 582	¥ 782
Alpine MDF Industries Pty Ltd. (Australia)	4,490	4,544	6	(329)
Henley グループ(Australia・U.S.A.)*2	52,633	67,671	2,634	5,762
Nelson Pine Industries Ltd. (New Zealand)	14,873	15,637	1,199	468
Gehan Homes グループ (U.S.A.)*3	—	29,241	—	3,141

※1 海外関係会社の数値は以下のレートで円換算しています。

	US\$	AUS\$	NZ\$
2013年12月期	97.59	94.32	80.02
2014年12月期	105.88	95.38	87.78

※2 Henley グループは、Henley Arch Unit Trust、Henley Arch Pty Ltd.、他7社で構成されています。

※3 Gehan Homes グループは、Gehan Homes, Ltd.、他8社で構成されています。2014年12月期の実績は、持分取得日以降8カ月間の数値となっています。

財政状態とキャッシュ・フロー

① 財政状態

2015年3月期末における総資産は、社債の償還などに伴い、手元流動資金が減少した一方で、Gehan Homesグループの持分を新たに取得し連結子会社化したことに伴い、たな卸資産が増加したことなどにより、前期末比で203億41百万円増加し、6,655億38百万円となりました。

負債は、前述の社債の償還や、完工物件の減少に伴い工事未払金等が減少したことなどにより、前期末比で143億63百万円減少し、4,047億56百万円となりました。

有利子負債は上記の社債の償還による減少要因もありましたが、長期借入金等が増加したため、1,033億69百万円と前期末比で103億94百万円増加したものの、利益剰余金を146億32百万円積み増したことに伴う自己資本の増加により、有利子負債比率は前期末の29.8%から29.6%に減少しました。

なお、純資産は2,607億82百万円、自己資本比率は36.9%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

営業活動により資金は147億9百万円増加しました。これは、税金等調整前当期純利益347億38百万円、減価償却費114億53百万円や売上債権の減少等の資金増加要因が、仕入債務の減少、法人税等の支払等の資金減少要因を上回ったことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動により資金は235億75百万円減少しました。これは主に米国の住宅事業会社の持分取得や、設備投資を行ったことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

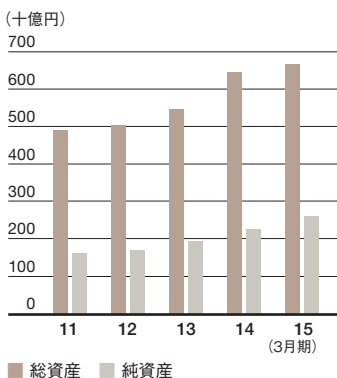
財務活動により資金は172億86百万円減少しました。これは社債の償還、借入金の返済、および配当金の支払等によるものです。

これらの結果、2015年3月期末の現金及び現金同等物は、前期末より250億47百万円減少して1,032億96百万円となりました。

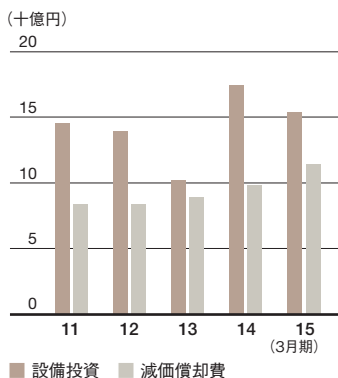
③ 資本的支出

資本的支出は、前期の174億4百万円から11.6%減少し、153億88百万円となりました。その内、有形固定資産への投資が126億17百万円(前期比14.4%減)、無形固定資産への投資が24億88百万円(前期比2.9%増)となりました。主な投資内容は、国内外の住宅展示場関連37億88百万円、バイオマス発電所の工事関連28億29百万円、国内外の製造事業の工場設備26億95百万円、IT投資30億63百万円です。

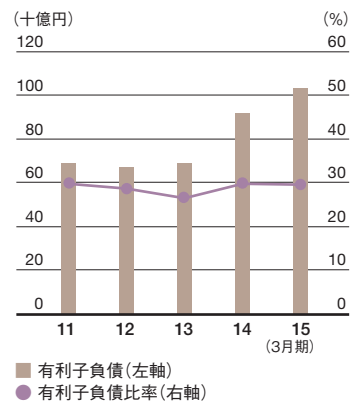
総資産と純資産



設備投資と減価償却費



有利子負債と有利子負債比率



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、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、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

1. 景気変動

経済状況の低迷や景気見通しの後退及びそれらに起因する雇用環境の悪化や個人消費の落込みは、お客様の住宅購買意欲を減退させる可能性があり、当社グループの経営成績及び財政状態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を建てるお客様や、土地活用のために集合住宅等の建築物を建てるお客様にとって、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、一時的に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お客様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お客様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、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

4. 税制及び住宅関連政策の変更

今後予定されている消費税の税率引き上げは、住宅購入の駆け込み需要を喚起し、一時的に住宅需要を増加させる可能性がある一方、その後は反動減を招く懸念があります。また、住宅ローン減税や補助金制度等の住宅関連政策の変更は、お客様の住宅購買意欲に影響を与え、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

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、建築士法、宅建業法、都市計画法、国土利用計画法、住宅品質確保促進法、廃掃法(廃棄物の処理及び清掃に関する法律)等に加え、個人情報保護法など様々な規制があります。当社グループはこれら法規制の遵守に努めておりますが、関係する法規制の改廃や新

たな法規制の制定が行われた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

3 他社との競合

当社グループは木材建材事業や住宅事業をはじめとする様々な事業を行っており、それぞれの事業において競合会社との間で競争状態にあります。従って、当社グループの商品・サービスの品質・価格・営業力等について競合会社より優位に立っていない場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

4 資本・投資戦略

当社グループは様々な事業に対する投資を行っておりますが、経営環境の変化、投資先やパートナーの業績悪化・停滞等により当初計画どおりの収益計上や投資回収が進まない場合は、投資の一部又は全部の損失や、追加資金の拠出が必要となる可能性があります。また、パートナーの経営方針や投資対象の流動性の低さ等により当社グループが希望する時期や方法による事業撤退又は再編を進められない可能性があります。これらの場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

5 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並びに、原油等、木材・建材以外の直接・間接的な原材料市況の変動は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

6 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想定以上のコスト変動が発生する場合があります。また、海外で木質建材等を製造販売する関係会社において、会計通貨に対する決済通貨の為替変動が当該会社の業績に影響を及ぼす場合があります。そのため、為替の急激な変動は、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。

7 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、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 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 退職給付債務

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。

10 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。

11 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引渡済の住宅に対する安全確認及び建築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、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。

12 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従業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ーへの侵入や盗難、従業員等及び委託先の人為的ミス、事故等によりお客様に関する情報が外部に漏洩した場合、お客様からの損害賠償請求やお客様及びマーケット等からの信頼失墜により、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。

13 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。しかしながら、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事故・災害等により重大な環境問題が発生した場合、罰金、補償金又は問題解決のための対策コストが必要となり、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。

14 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。

15 取引先の信用供与

当社グループは取引先に対する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を設定するなど、与信管理を徹底しておりますが、それでもなおリスクが顕在化する可能性があります。また信用リスクが顕在化した場合の損失に備えるため、一定の見積りに基づいて貸倒引当金を設定しておりますが、実際に発生する損失がこれを超過する可能性があります。従って、こうした管理はリスクを完全に回避できるものではなく、顕在化した場合、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。

16 訴訟リスク

当社グループは国内外で様々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、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。

17 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の制約を受ける可能性があります。その場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

※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。

住友林業グループ一覧

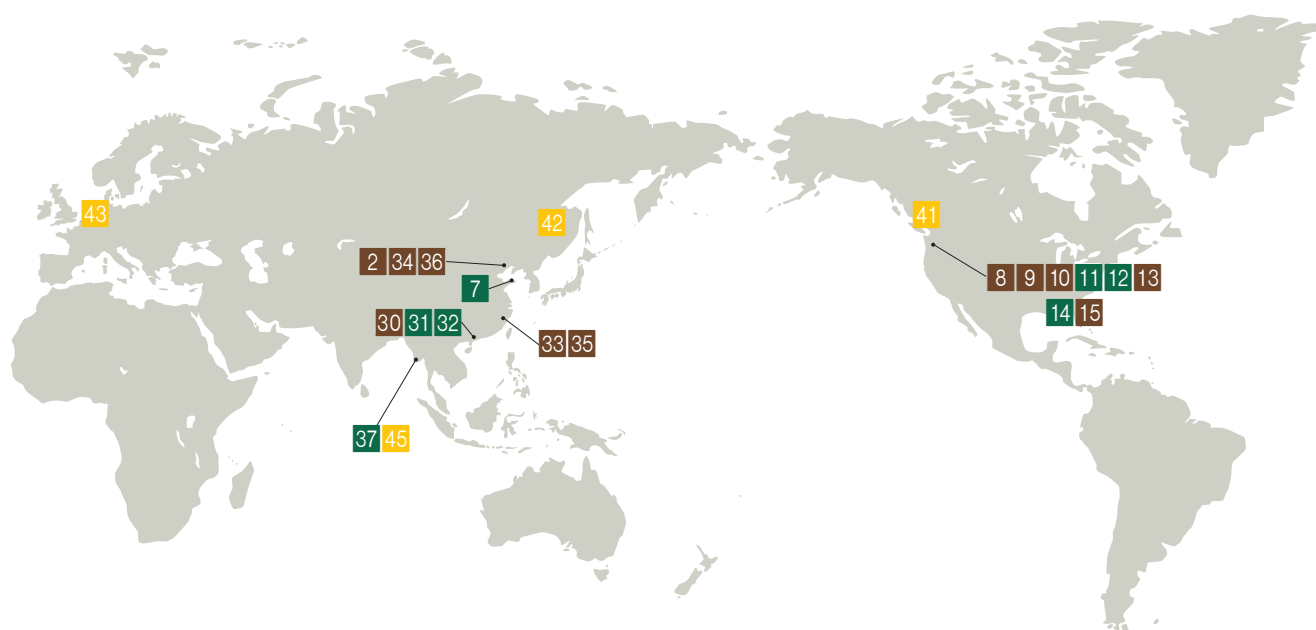
(2015年3月末現在)

国内グループ会社一覧

1 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・販売等
2 住友林業クレスト株式会社	住宅用各種部材及び家具等の製造・販売
3 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
4 住協ウインテック株式会社	アルミサッシの加工・販売、外装工事、中低層サッシ・エクステリアの販売
5 株式会社住協	アルミサッシの加工・販売、外装工事
6 株式会社井桁藤	住宅関連資材・住宅設備機器の販売
7 第一産商株式会社	住宅関連資材・住宅設備機器の販売、内外装工事
8 株式会社ニヘイ	住宅関連資材・住宅設備機器の販売及び付帯工事の施工
9 ホームエコ・ロジスティクス株式会社	住宅関連資材の物流サービス事業
10 ニチハ富士テック株式会社	窯業建材の製造・販売
11 トクラス株式会社	住宅設備機器の製造・販売
12 住友林業ホームサービス株式会社	不動産の売却・購入の仲介等
13 住友林業レジデンシャル株式会社	賃貸住宅の賃貸・管理等
14 住友林業ホームテック株式会社	木造戸建注文住宅「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・事務所等のリフォーム
15 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・植物のリース等
16 住友林業ホームエンジニアリング株式会社	木造戸建注文住宅「住友林業の家」の施工・管理
17 住友林業アーキテクノ株式会社	木造戸建注文住宅「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等
18 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
19 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等
20 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(集中購買・業務受託)等の総合サービス
21 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
22 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・肥料等の生産・販売
23 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
24 株式会社フィルケア	介護付有料老人ホームの運営等
25 ジャパンバイオエナジーホールディング株式会社	チップ供給会社の統括・管理
26 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
27 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、電力の販売
28 オホーツクバイオエナジー株式会社	木質チップの製造及び販売
29 紋別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、電力の販売
30 八戸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、電力の販売
31 みちのくバイオエナジー株式会社	木質チップの製造及び販売
32 苫小牧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、電力の販売

海外グループ会社一覧

1	PT. Sumitomo Forestry Indonesia (インドネシア)	木材・建材等の輸出入、卸販売
2	住友林業(大連)商貿有限公司(中国) Sumitomo Forestry (Dalian) Ltd.	木材・建材等の輸出入、卸販売
3	Sumitomo Forestry (Singapore) Ltd. (シンガポール)	木材・建材等の輸出入、卸販売、海外流通事業の統括
4	SF Holdings (Thailand) Co., Ltd.(タイ)	タイ国内関連会社の統括・管理
5	PAN ASIA PACKING LTD.(タイ)	梱包材、木質パレットの製造販売、木質建材の流通・販売
6	Sumitomo Forestry (Vietnam) Co., Ltd. (ベトナム)	木材・建材等の輸出入、卸販売
7	煙台海外金橋房屋租賃有限公司(中国) Yantai Golden Bridge Enterprise Co., Ltd.	賃貸住宅の仲介等
8	Sumitomo Forestry America, Inc. (アメリカ)	アメリカ国内関連会社の統括・管理
9	SFC Homes LLC (アメリカ)	分譲住宅の建築・販売
10	Canyon Creek Cabinet Company (アメリカ)	キッチンキャビネットの製造・販売
11	Cascadia Resort Communities LLC (アメリカ)	住宅建築用地の造成・販売
12	Creekstone Development LLC (アメリカ)	住宅建築用地の造成・販売
13	Henley USA LLC (アメリカ)	分譲住宅の建築・販売
14	Bloomfield Homes, L.P. (アメリカ)	分譲住宅の建築・販売
15	Gehan Homes, Ltd. (アメリカ)	分譲住宅の建築・販売
16	Sumitomo Forestry Australia Pty Ltd. (オーストラリア)	オーストラリア国内関連会社の統括・管理
17	Alpine MDF Industries Pty Ltd. (オーストラリア)	MDF(中密度繊維板)の製造・販売
18	Grices Road Management Pty Ltd. (オーストラリア)	住宅建築用地の造成・販売
19	SPJR Land Developments Pty Ltd. (オーストラリア)	住宅建築用地の造成・販売
20	Henley Arch Unit Trust(オーストラリア)	注文住宅及び分譲住宅の建築・販売
21	Henley Arch Pty Ltd. (オーストラリア)	注文住宅及び分譲住宅の建築・販売

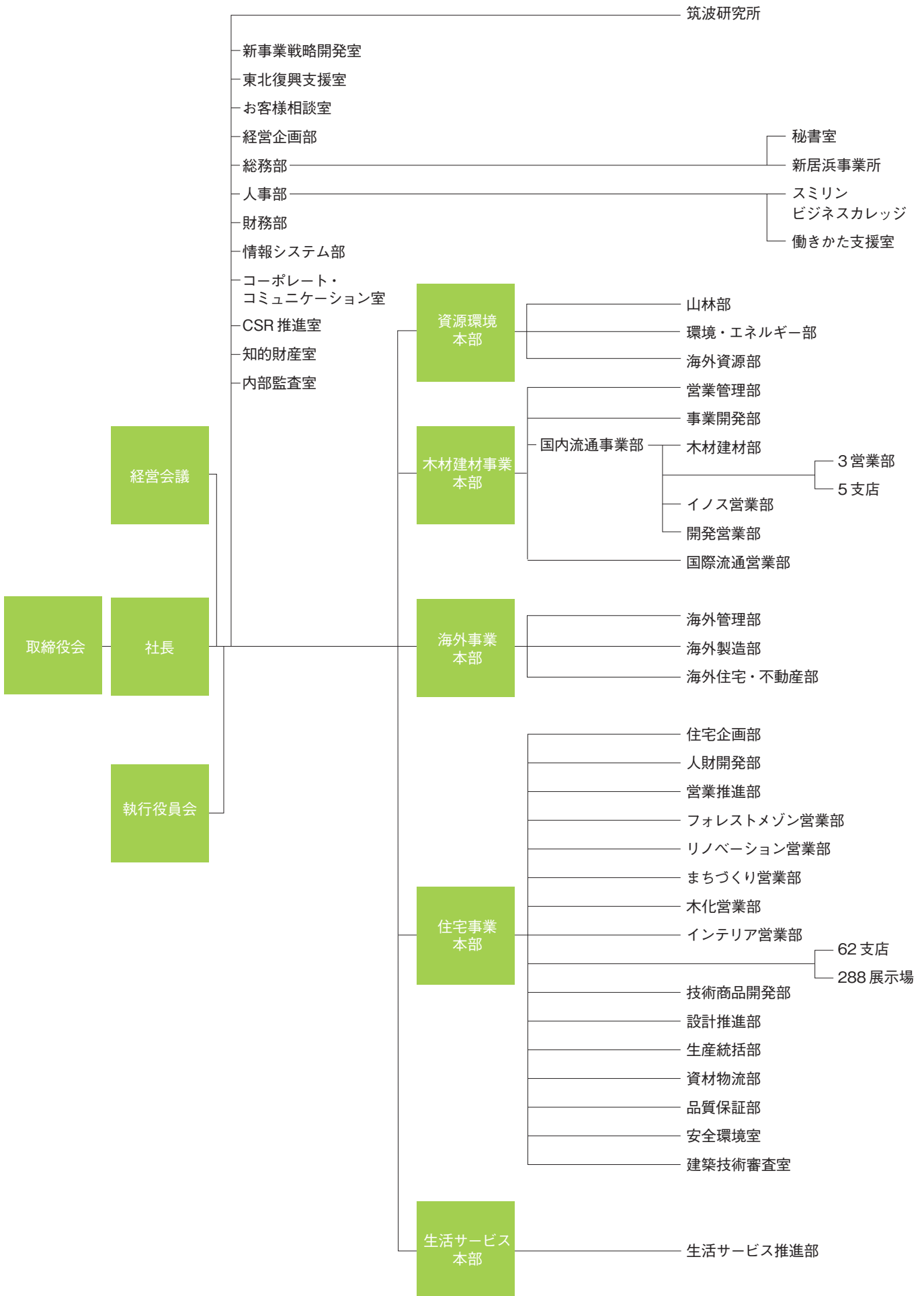


22	Edgewater Homes Pty Ltd. (オーストラリア)	分譲住宅の建築・販売
23	Sumitomo Forestry NZ Ltd. (ニュージーランド)	ニュージーランド国内関連会社の統括・管理
24	Nelson Pine Industries Ltd. (ニュージーランド)	MDF(中密度繊維板)・単板・LVL(単板積層材)の製造・販売
25	PT. Kutai Timber Indonesia (インドネシア)	合板・二次加工合板・木質加工建材・パーティクルボードの製造・販売
26	PT. Rimba Partikel Indonesia (インドネシア)	パーティクルボードの製造・販売
27	PT. Sinar Rimba Pasifik (インドネシア)	木質内装材の製造・販売
28	PT. AST Indonesia (インドネシア)	楽器及び楽器用部材・木質建材・スピーカー部材の製造・販売
29	Vina Eco Board Co., Ltd. (ベトナム)	パーティクルボードの製造・販売
30	住林香港有限公司 SUMIRIN HONG KONG LIMITED(香港)	香港関連会社の統括・管理
31	顯永有限公司 Partner Ally Limited(香港)	複合分譲マンション開発
32	怡峰控股有限公司 Rainbow Alpha Holdings Limited(香港)	複合分譲マンション開発
33	住友林業(上海)商貿有限公司(中国) Sumitomo Forestry (Shanghai) Ltd.	中国住宅事業の統括・管理
34	派爾剛聯合木製品(大連)有限公司(中国) Paragon Wood Product (Dalian) Co., Ltd.	木造住宅の設計・施工、住宅及びオフィスの内装設計・施工
35	派爾剛木製品(上海)有限公司(中国) Paragon Wood Product (Shanghai) Co., Ltd.	住宅及びオフィスの内装設計・施工
36	大連住林信息技術服務有限公司(中国) Dalian Sumirin Information Technology Service Co., Ltd.	住宅CAD設計及び納品データ処理、営業支援業務、その他業務処理
37	MOS Lumber Products Co., Ltd. (ミャンマー)	製材品等の製造・販売
38	Open Bay Timber Ltd. (パプアニューギニア)	植林、及び原木の伐採・販売
39	PT. Mayangkara Tanaman Industri (インドネシア)	植林、及び原木の伐採・販売
40	PT. Wana Subur Lestari (インドネシア)	植林、及び原木の伐採・販売



組織図

(2015年4月1日現在)



投資家情報

■会社概要 (2015年3月31日現在)

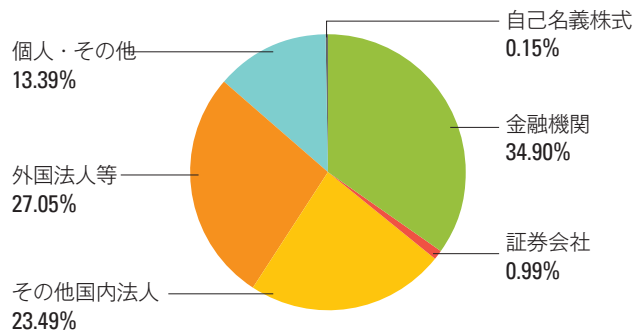
企業名	住友林業株式会社
創業	1691年
設立	1948年
資本金	27,672百万円
上場証券取引所	東京
発行可能株式総数	400,000,000株
発行済株式総数	177,410,239株
定時株主総会	6月
株主総数	10,685名
本社	〒100-8270 東京都千代田区大手町一丁目3番2号 経団連会館
子会社	72社(うち海外43社)
関連会社	21社(うち海外17社)
従業員数(連結)	18,137名
ホームページURL	http://sfc.jp/
会計監査人	新日本有限責任監査法人
お問い合わせ先	住友林業株式会社 コーポレート・コミュニケーション室 IRチーム Tel :03-3214-2270 Fax:03-3214-2272

■大株主の状況 (2015年3月31日現在)

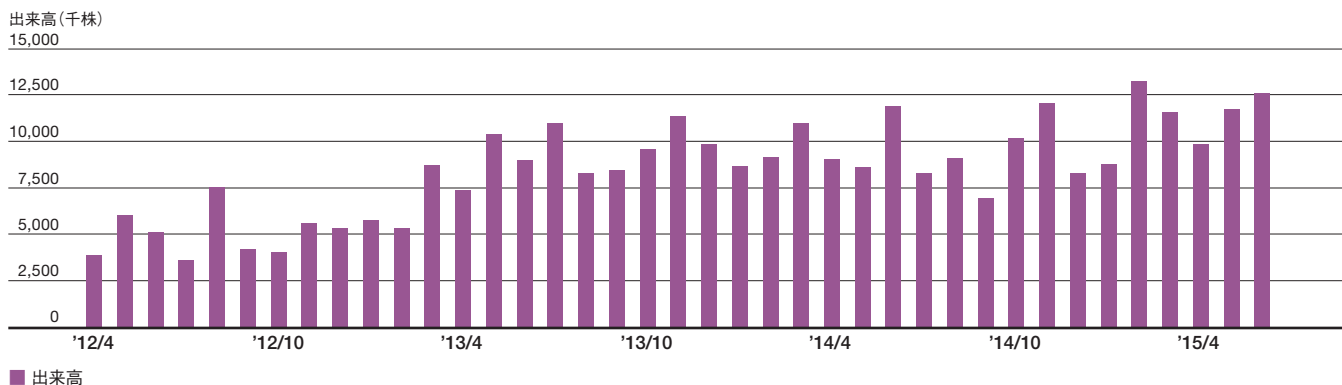
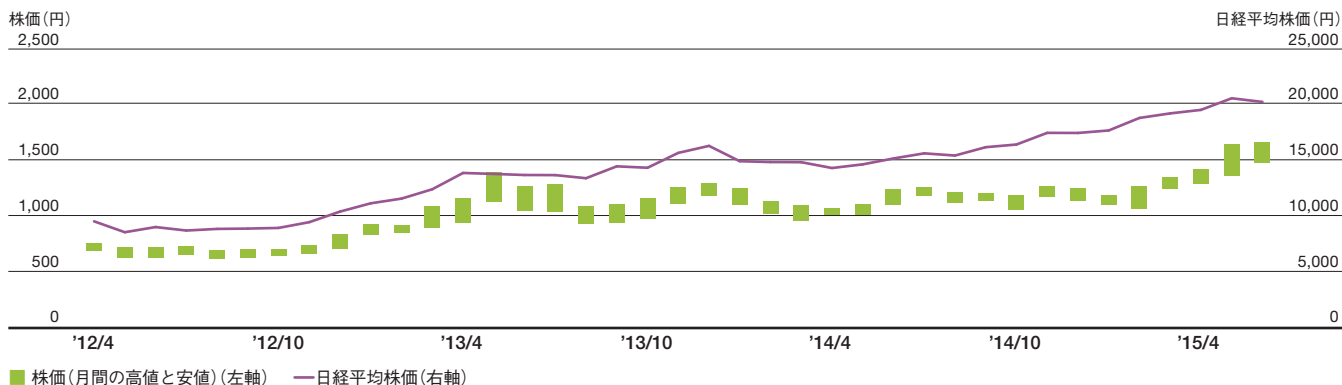
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
住友金属鉱山株式会社	10,110	5.69
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,483	4.78
株式会社伊予銀行	5,849	3.29
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,187	2.92
住友商事株式会社	4,383	2.47
住友生命保険相互会社	4,227	2.38
株式会社百十四銀行	4,197	2.36
株式会社三井住友銀行	4,136	2.33
三井住友信託銀行株式会社	3,408	1.92
JUNIPER	3,354	1.89

(注)持株数及び持株比率については、表示単位未満を切り捨てて表示しています。

■株式分布状況 (2015年3月31日現在)



■株価・出来高の推移



(注)2013年7月16日の東証と大証の市場統合に伴い、統合前までは大証の株価および大証と東証を合算した出来高を用いています。



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。



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 IR チーム
Tel: 03-3214-2270 Fax: 03-3214-2272
<http://sfc.jp/>