

2023年6月20日

海外住宅・建築・不動産事業説明会  
(アナリスト・投資家向け)

< P 4 >

- ・ 2022年12月期のセグメント全体の実績はご覧の通りです。
- ・ 米国住宅・不動産事業が大きく数値を伸ばした結果、売上高、経常利益とも過去最高となりました。経常利益率は19%となり、2013年からの年平均成長率は27.2%と、こちらも高い数値となりました。

< P 5 >

- ・ 現在、戸建住宅事業および不動産開発事業を中心に、様々な事業を行い、収益源の多様化、事業間シナジーの拡大、事業環境の変化への対応が可能な体制を構築しています。
- ・ 中でも米国では、トラス・パネル製造からフレーミング工事までを行うFITP事業への本格参入、不動産開発事業とアセットマネジメント事業との組み合わせによる環境配慮型不動産開発ファンドの組成といったように、ポートフォリオの拡充により、事業間のシナジーで新たなビジネスを生み出せるプラットフォームが出来上がりつつあり、更なる成長を目指せるステージに移ってきたと感じています。

< P 7 >

- ・ ここからは米国戸建住宅事業について説明します。戸建住宅の新築市場は、2022年後半にはインフレ抑制を目的とした政策金利の上昇に伴い、住宅ローン金利も上昇し住宅市場が減速しましたが、2022年末から、それまで上昇を続けていた住宅ローン金利は安定し、需要は回復傾向にあります。
- ・ 米国市場全体の見通しですが、リーマンショック以降住宅着工戸数が低迷した時期が続いたことで供給が不足していた一方、人口の厚い20~30代の方たちが住宅購入年齢に達したことで、構造的な住宅不足が継続しており、その不足数は約400万戸から600万戸ともいわれています。
- ・ そのため、時々景気や金利の影響は受け、市況の波はあるものの、基本的に底堅い需要環境が続くと考えています。

< P 8 >

- ・ 現在、30年固定型の住宅ローン金利は6%台ですが、既に住宅を保有している方々が組まれている住宅ローンの2/3は4%以下の金利となっているため、借り換えによる金利負担の増加を懸念し、中古住宅が市場に出にくく、実需層の方々による新築住宅購入が

活発化している一因となっています。

- ・ 元来、米国住宅市場では中古住宅市場が新築市場に比較して大きく、流通在庫に占める新築住宅の割合は、従来 15%程度であったのに対し、現在は 30%程度と大きく増加しています。

#### < P 9 >

- ・ 住宅ローン残高に対する担保資産価値が下回るケース（ネガティブギアリング）やクレジットスコアが低い人に対する住宅ローンの実行件数も低く、金融危機以前に比較しても極めて健全な市場が維持されていると言えます。
- ・ 金融機関の破綻に対しても、住宅不動産事業関連への影響は僅少で、大手のビルダー・開発業者の信用面での不安は極めて少ない状況です。

#### < P 10 >

- ・ 米国地図上で当社事業進出州を示しています。現在 16 州において住宅事業を展開しています。
- ・ 当社グループ 5 社合計の 2022 年の住宅販売戸数は 10,244 戸で、この数値は全米ランキングで 9 位相当となります。

#### < P 11 >

- ・ 当社は特にサンベルトと呼ばれる米国南部から東部に至る、近年産業集積が進み、人口が集まる温暖な地域を中心に展開しています。
- ・ 当社グループが展開している都市の内、83%が全米住宅着工トップ 50 に入っており、39%がトップ 10 に入っています。
- ・ 住宅価格の世帯年収倍率についても、大部分が全米平均の 6.2 倍以下であり、住宅を購入しやすい、いわゆるアフォードビリティの高いエリアと言えます。
- ・ 右の図は都市別の人口増加と市場規模の分布図ですが、当社事業進出都市は、市場規模も概して大きく、人口が増加しているエリアが多いことがご覧いただけると思います。

#### < P 12 >

- ・ 既存 5 社の戸建住宅事業グループ各社の主要事業都市におけるシェアを示しています。
- ・ いずれも各エリアにおいて高いシェアを誇っています。
- ・ 元々各エリアにおいて力のあるビルダーではありましたが、当社グループに入った後に、更にシェアを拡大、新たなエリア展開も進めており、各社が競争力を高めて、市場の成長以上に事業拡大することができています。

< P 1 3 >

- 2011年からの当社米国住宅会社の販売戸数と市場シェアを示しています。
- グループ企業数の増加に加え、市場拡大もあり販売戸数は年々増加し、シェアも拡大してきました。
- コロナ禍による郊外の戸建住宅需要の高まりによる着工戸数の拡大で、工期長期化が進み、2021年、2022年の販売戸数はいずれも前年を下回りましたが、当社グループのシェアは高まっており、高い競争力を維持していることが見ていただけると思います。

< P 1 4 >

- 2023年1月、当社はフロリダ州で戸建賃貸住宅事業を行っているSIH社を、Brightland社を通じてグループに迎えました。
- 同社はフロリダ州及びジョージア州で投資家向けの戸建賃貸住宅の宅地開発、建築、販売、賃貸管理事業を展開しており、年間500戸程度の住宅販売を行っています。
- SIH社の強みは、完成宅地と未完成宅地を組み合わせることで土地仕入れを行える柔軟な調達力、商品や資金面での効率性の高いビジネスモデル、賃貸管理サービスノウハウなど非常にユニークで、事業エリアに確固たる基盤を持っていることです。

< P 1 5 >

- 本件のポイントは、第一に全米で人口第3位、住宅着工許可件数第2位という巨大市場であるフロリダ州に戸建事業で進出し、更に同社の持つ土地情報を活用してBrightland社が分譲住宅事業を展開する基盤ができたことであります。
- 二つ目は同社の持つ戸建賃貸住宅に関する事業モデルを各地の戸建住宅各社に展開することができることです。
- 三つ目は戸建賃貸管理ノウハウを、同様に他のグループ会社に展開できること。
- そして四つ目はCrescent社との協業で戸建賃貸事業を拡大できることなど、数多くの新たな事業機会の創出が期待されます。

< P 1 6 >

- ここからは当社事業の強みについて、ご説明します。
- グループ各社はローカルビルダー、ナショナルビルダー夫々の強みをバランスよく有しています。
- ローカルビルダーとしての強みのポイントは土地の調達力です。米国住宅事業は地域密着型で、条件の良い土地を取得できるかは、地域の特性を熟知し、早く正確に情報入手し、適正な土地の評価が行えることにかかっています。
- 米国は分譲住宅の市場ですので特に立地が重視されます。
- 当社グループ各社は長年地域に根差して事業を行っており、行政や業界団体等と信頼関

係を構築しており、案件情報を早期に取得でき、土地の調達を優位に進めることができます。

- ・ 一方、ナショナルビルダーとしての強みは、企業規模の大きさによる豊富な人材の獲得、資材購買力、ファイナンス力、各種シナジー獲得、統一・標準化されたガバナンス体制などとなりますが、これらは住友林業が包括的に経営することで実現できていると言えます。

#### < P 1 7 >

- ・ 当社グループ各社の土地マネジメントについて説明します。
- ・ ローカルビルダーとしての、地元密着企業ならではのエリアを熟知した選考力や、完成宅地・未完成宅地のどちらも所有とオプションを併用するなど、多様な調達を実現しています。
- ・ 優良な土地案件の購入を支える住友林業グループの資金力を基盤としつつも、一方で土地投資残高を一定以下に抑えて財務健全性を維持するガバナンス機能により、リスクコントロールも徹底しています。
- ・ 数年先を見越した更地状態での取得から完成宅地まで、マーケット環境と事業スケジュールに合わせた様々な取得方法を駆使して、健全に且つ計画的に土地の確保を行っています。

#### < P 1 8 >

- ・ 職人不足、人件費上昇によるコストアップ、工期長期化といった住宅業界の恒常的な問題への対応策として、構造用壁パネルや床・屋根トラスを工場で生産し、配送、施工まで自社グループ内で行う FITP 事業を推進しています。
- ・ 本事業により、職人不足への対応とともに、施工の効率化、コストダウン、施工安全性の確保、工期短縮、廃棄物削減などの効果を獲得して参ります。

#### < P 1 9 >

- ・ 2022年2月のフレーミング、内外装工事を行う会社をグループ化し、同年10月にはトラスや壁パネルなどの製造事業を行う Structural 社を取得、11月にはノースカロライナ州にパネル工場を設立することを発表し現在建築中です。
- ・ 既に DRB 社の住宅の一部に Structural 社のトラスを採用し、グループ内で建方を行っている他、グループのベトナム An Cuong 社のキャビネットを、DRB 社の分譲住宅や Crescent 社の集合住宅に採用、自社で施工するなど、グループ内シナジー効果発揮の実績が出てきています。

< P 2 0 >

- ・ 戸建分譲住宅事業においては、事業資金効率と資産価値の観点から資産の回転率を上げることが重要です。
- ・ ROA はこの為の重要な指標となりますが、当社グループの ROA は同業他社と比べても高く、高効率な事業運営を行っていると考えています。
- ・ 各グループ会社とは、収益・成長などの業績指標に加えて、資産効率についても情報を共有し、常に現状認識とその適正化を図り、改善に努めています。

< P 2 2 >

- ・ ここからは米国不動産開発事業についてご説明致します。
- ・ 当社の米国不動産開発事業は大きく 2 つに分類されます。1 つは Crescent 社・SFAMF 社による集合住宅や商業施設、物流施設等の不動産開発、今 1 つは MarkIII などが行う宅地開発です。
- ・ 不動産開発はプロジェクト着手から、物件の建設、完成後の運用開始から安定稼働、物件売却まで 3~4 年程度の期間を要するため、時々々の事業環境の理解と共に常に数年先の状況を見据えて優良な案件を厳選し、事業化を継続していくことが重要と考えています。

< P 2 3 >

- ・ 先に述べた通り、不動産開発事業は、Crescent 社と SFAMF 社という 2 社で行っています。Crescent 社は同社自身がデベロッパーとして案件の組成を行う一方、SFAMF 社は他のデベロッパーとの協業でプロジェクトに LP 出資を行う形で事業参画しています。
- ・ Crescent 社は、集合住宅を中心に、商業施設、物流倉庫、ライフサイエンス施設、賃貸戸建・タウンホームの開発を行っています。
- ・ SFAMF 社が出資する案件の開発主体は、TCR 社、JPI 社、Fairfield 社など米国の大手不動産開発会社を中心に、プロジェクトは大部分が賃貸集合住宅です。2022 年には Crow Holdings 社とともにダラスにて木造オフィスの開発にも着手しています。
- ・ 当社グループの米国における 2022 年の賃貸集合住宅の着工戸数は、これらを合わせて 4,379 戸で、不動産開発業者のランキングでは 15 位という位置付けになります。

< P 2 4 >

- ・ Crescent 社も、戸建住宅事業と同様に、サンベルトエリアを中心に事業を展開していません。
- ・ 環境配慮への意識が高く、NGBS 認証や LEED 認証の他、利用者のウェルネスへの配慮を評価する Fitwell 認証の取得も推進しています。
- ・ 開発計画の企画段階では、キャンパス・セッションと呼ぶ独自のプロセスを通じて、地域住民等ステークホルダーの声を集め、地域社会の文化や歴史、生活環境と調和した高

品質な不動産開発を行っています。

- これらの取り組みが評価され、2019年にはNAHB、全米住宅建設業者協会から最優秀集合住宅デベロッパーとして表彰される等、数々の賞を受賞しています。

#### < P 2 5 >

- 中大規模木造建築事業に関しては、2022年は米国ダラスならびにアトランタにて、マスティンバー建築による木造オフィス開発をスタートさせています。
- 2023年度より国内で建築事業を行っている建築事業部が当セグメントに合流しました。今後は脱炭素社会の実現に向けて、世界規模で中大規模木造建築事業を展開していく計画です。

#### < P 2 6 >

- 2022年にESG配慮型の米国不動産開発私募ファンドを組成し、本格的にアセットマネジメント事業を開始しました。
- Crescent社や全米トップクラスのデベロッパーとの緊密な関係性、戸建住宅グループ会社の豊富な実績、マスタープラン開発や多様なアセットに対応できる優良資産の調達力に、ファンドやJVなどの多種多様なストラクチャの案件をクロスボーダーで組成してきた実績、更には中大規模木造建築や森林ファンドといった先進的な取り組みが当社グループの大きな特徴と言えます。
- アセットマネジメント事業を通じて、資本効率の高い事業スキームを提供し、新たな事業機会の創出を実現することで、事業規模の拡大と長期安定的な収益の獲得を目指していきます。

#### < P 2 8 >

- ここから豪州市場について説明します。
- 当社は豪州市場に2009年に参入し、現在Henley社を始めとした戸建住宅事業3社で、特に人口が集まる全ての主要都市で事業を展開しています。
- 3社合計の販売戸数では、豪州戸建住宅ランキングでは3位相当に位置づけています。

#### < P 2 9 >

- 政府の移民政策等もあり、人口増加が継続する見込みであり、当社が事業進出している主要5州(VIC州、QLD州、NSW州、SA州、WA州)は何れも年率1.2%~2.0%の高い人口増加率が予想されています。
- 一方、2020年6月にコロナ禍における景気刺激策として導入された住宅建設補助金によって、豪州全体で住宅着工数が急増しましたが、一斉に着工が進んだことから業界の工事キャパシティを超え、豪州全体で資材供給遅延・職人不足による工期長期化と原価

上昇が発生し、この改善に長い期間を要しました。

- ・ 足元では資材不足は概ね解消し、職人不足も解消に向かっていますので、今後収益面でも改善に向かう計画です。

#### < P 3 0 >

- ・ 豪州においては、現在戸建住宅事業の他、宅地開発、中大規模木造建築、ランドスケープ事業を行っています。
- ・ 今後、人口増加が継続する有望な市場として、2030年の長期ビジョンの最終年に戸建住宅販売 5,500 戸を目指すとともに、事業ポートフォリオの拡充と安定収益化を実現して参ります。

#### < P 3 2 ~ 3 3 >

- ・ アジアにおける住宅不動産事業はご覧の通りです。
- ・ 現在展開するエリアは、タイ、インドネシア、ベトナムの三か国です。
- ・ 継続的に人口が増加し経済発展が続くこれらの国々は、中長期的な成長が期待できる市場として、今後も引き続き経営資源を投入して、第三の柱に成長させていきたいと思っています。
- ・ アジア地区の事業展開には、長期的な視野が重要だと考えており、慎重な案件精査と丁寧な計画立案を心掛けて参ります。

#### < P 3 5 >

- ・ こちらは海外住宅・建築・不動産事業本部の組織体制図になります。
- ・ 日本に事業全体の本社機能を置き、世界各地と連携を取りながら事業戦略を遂行しています。
- ・ 米国のアメリカ住友林業、豪州のオーストラリア住友林業のように、各エリアを統括する、住友林業社員が社長を務める現地子会社を設置しています。
- ・ 各地の事業会社には、住友林業から常駐取締役含む複数の駐在員を派遣しており、現地のパートナー・経営陣・現地社員と一丸となって事業を推進しています。

#### < P 3 6 >

- ・ ここでは海外グループ会社のマネジメント体制についてまとめています。
- ・ 海外の現場を預かるグループ会社の責任者には職務権限規程に基づいて、案件規模に応じた一定の裁量を与え、現場判断を尊重しつつも、本社との緊密なコミュニケーションを継続し、本社及び現地の直轄子会社がガバナンスを利かせられる体制をとっています。  
「内部統制報告制度」(J-SOX)の導入、内部監査室担当者の米国駐在など、制度導入や監査専属担当者配置も行っており、ガバナンス強化とリスク管理のレベルを常に高めて

参ります。

< P 3 8 >

- ・ 当社海外住宅・建築・不動産事業の環境対応についてまとめています。
- ・ 良質な木造の建築物を建てることは、CO<sub>2</sub> を吸収して炭素を固定した木材が長期間保存されることに加え、鉄やコンクリートで建築する場合に比べて排出される CO<sub>2</sub> が少ないという点で、脱炭素に大きく寄与します。
- ・ マスティンバー建築物件を積極的に増やすとともに、プロジェクトでの環境認証取得、環境影響評価を可能とする One Click LCA の普及に努めることなどで、脱炭素社会の実現に資するプロジェクトの更なる付加価値向上に努めます。

< P 4 0 >

- ・ 中期経営計画、長期ビジョンの目標数値を記載しています。
- ・ 米国、豪州、その他で 2024 年に 25,250 戸、2030 年に 40,000 戸の販売目標を掲げています。
- ・ 既存グループ会社各社のオーガニックな成長と M&A の活用により、目標達成に向けて取り組んでいきます。

以上