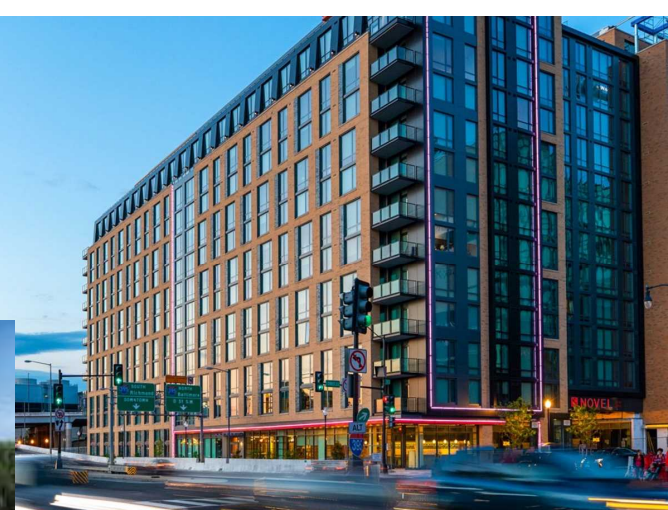


海外住宅・不動産事業説明会



住友林業株式会社

2022年6月21日

海外住宅・不動産事業の概要	P.3
米国戸建住宅事業	P.7
米国不動産開発事業	P.16
豪州戸建住宅不動産開発事業	P.20
アジア住宅不動産開発事業	P.24
新たな取り組み	P.27
中期経営計画・長期ビジョン	P.36
Appendix	P.39

海外住宅・不動産事業の概要

海外住宅・不動産事業の概要

- 2003年に米国での住宅事業を開始して以来、有望な成長マーケットへの新規参入を積極的に推進。
- 現在は米国・豪州・アジア地域で住宅・不動産事業を展開。
- 各地の気候風土やマーケットのニーズに合った住宅の販売をはじめ、従業員や地域の住民・企業・社会といったステークホルダーを尊重し、事業活動を通じて共に価値を創出する取り組みを推進。

■2021年12月期実績

売上高 **6,446億円**

経常利益率 **16.2%**

CAGR※ **32.5%**
年平均成長率



※2012年から2021年の年平均成長率、売上高ベース

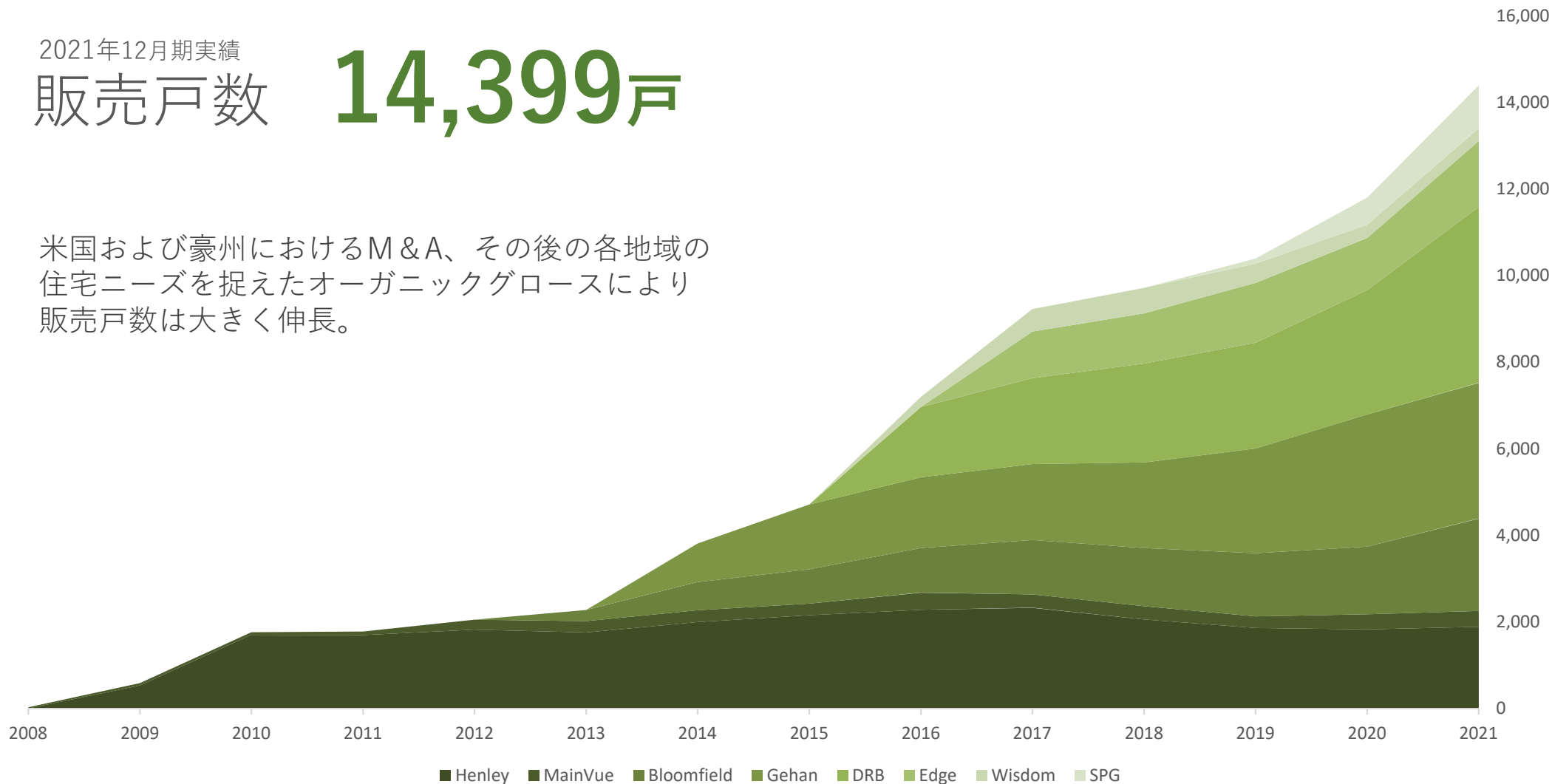
M&Aおよびオーガニックグロースによる伸長

■米国および豪州戸建住宅事業 販売戸数の推移

2021年12月期実績

販売戸数 **14,399戸**

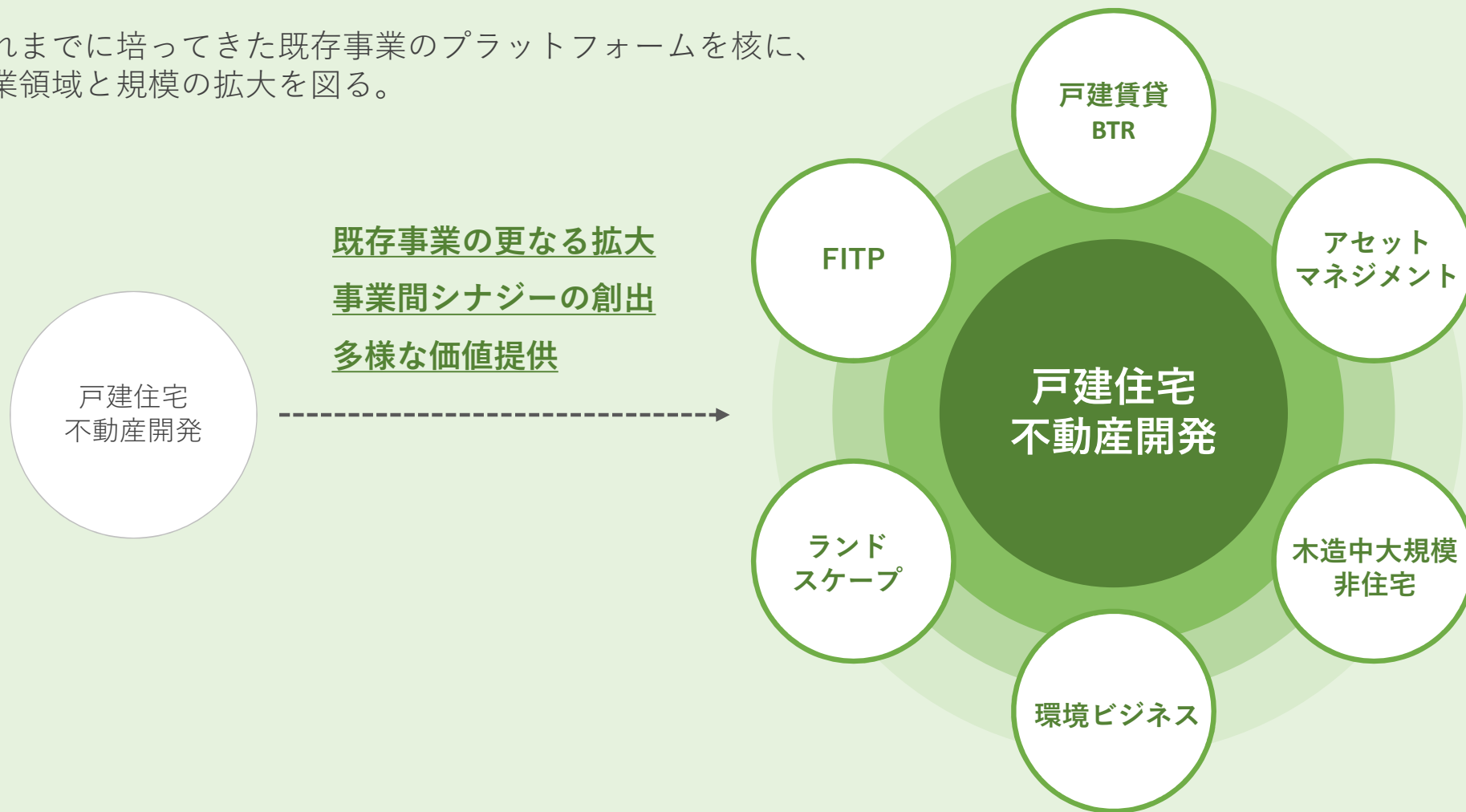
米国および豪州におけるM&A、その後の各地域の住宅ニーズを捉えたオーガニックグロースにより販売戸数は大きく伸長。



事業間シナジー、多様な価値提供

- 戸建住宅事業、不動産開発事業に加えて、周辺事業を含めた新規事業の取り組みを加速。
- 既存事業の拡大、事業間シナジーの創出、多様な価値提供、コストダウンを進めることで、事業環境変化への耐性を強化しながら、更なる成長を追求。

これまでに培ってきた既存事業のプラットフォームを核に、事業領域と規模の拡大を図る。



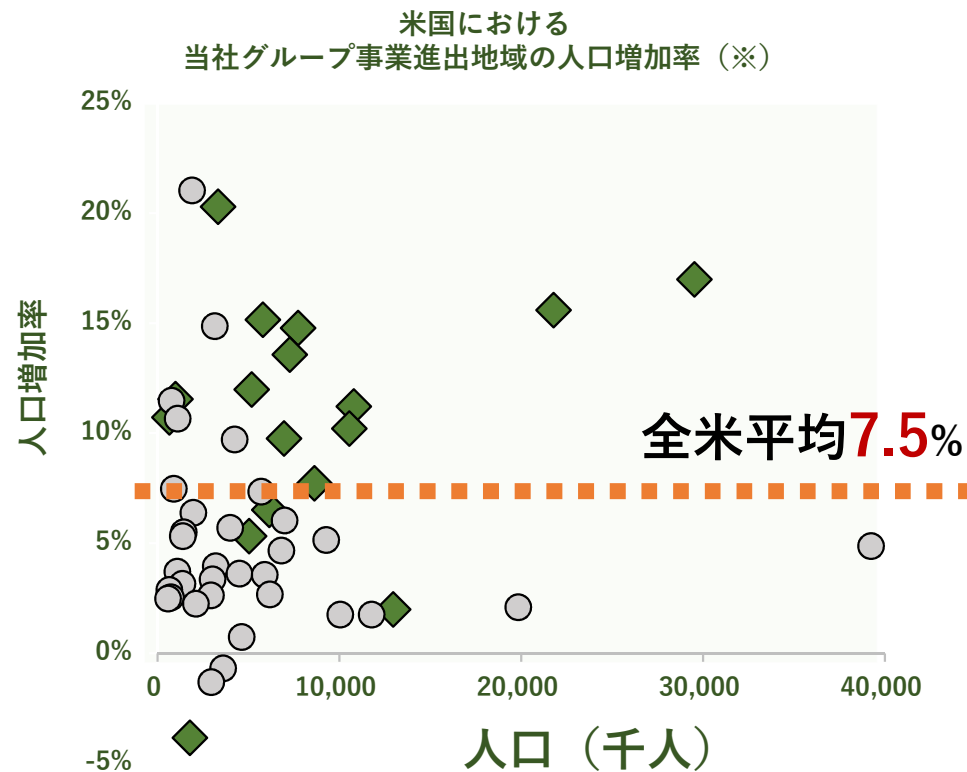
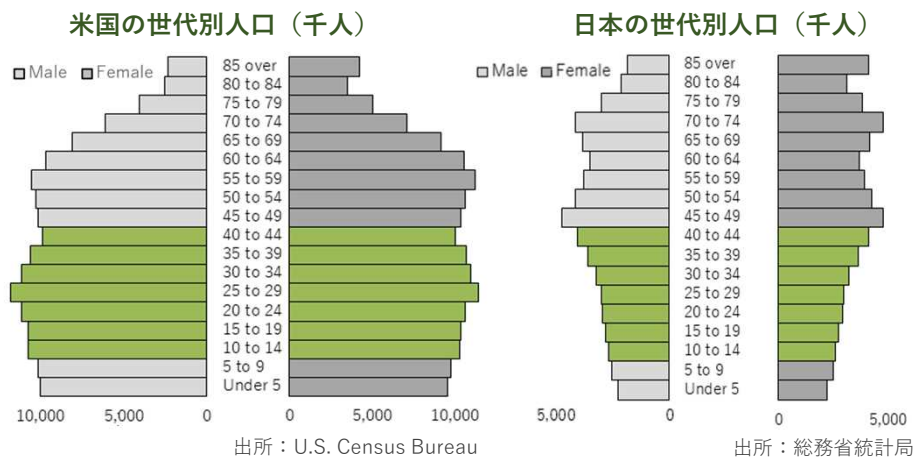
米国 戸建住宅事業

市場環境

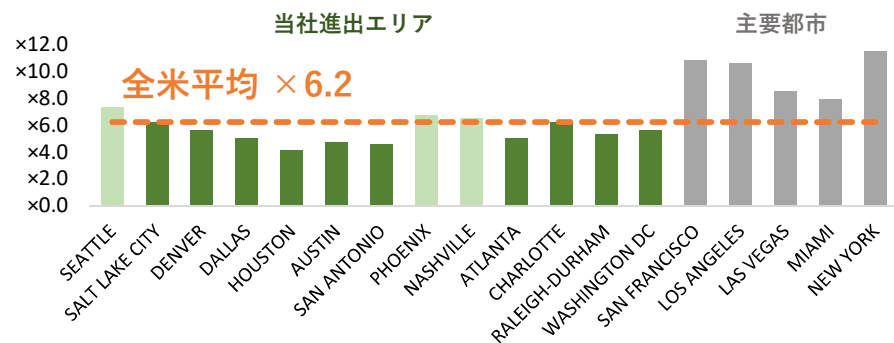
- 米国住宅市場は、ミレニアル世代、Z世代など、新規の住宅取得者層の人口増加、中古住宅の在庫不足などを背景に継続的に安定して住宅ニーズが出てくると考えられる

米国はミレニアル世代、Z世代の人口が多い

進出エリアの人口は全米平均より増加



当社進出エリア※の戸建住宅価格世帯所得倍率は低い



※ 2010年人口に対する2021年人口
 (2020年4月時点ベースの推計値) の増加率

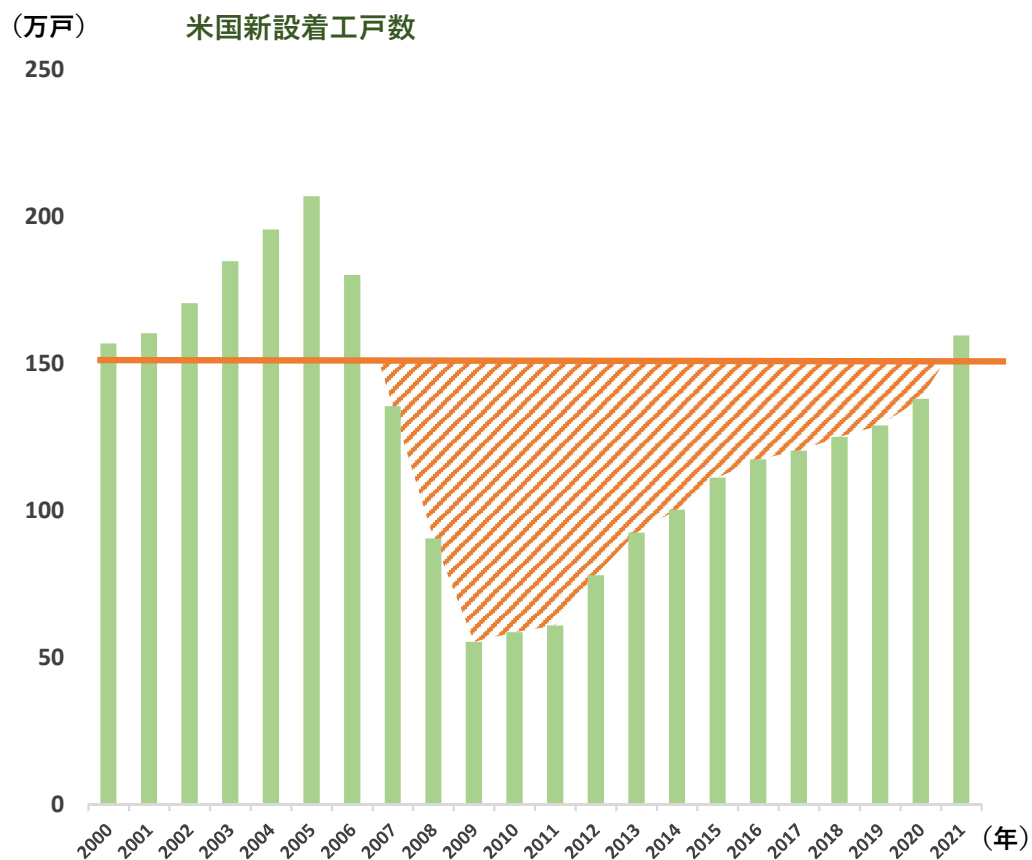
出所: U.S.Census Bureau資料を基に当社作成

※米国戸建住宅5社およびCrescent社
 出所: U.S. Census Bureauを基に当社作成
 (2022年4月時点)

市場環境

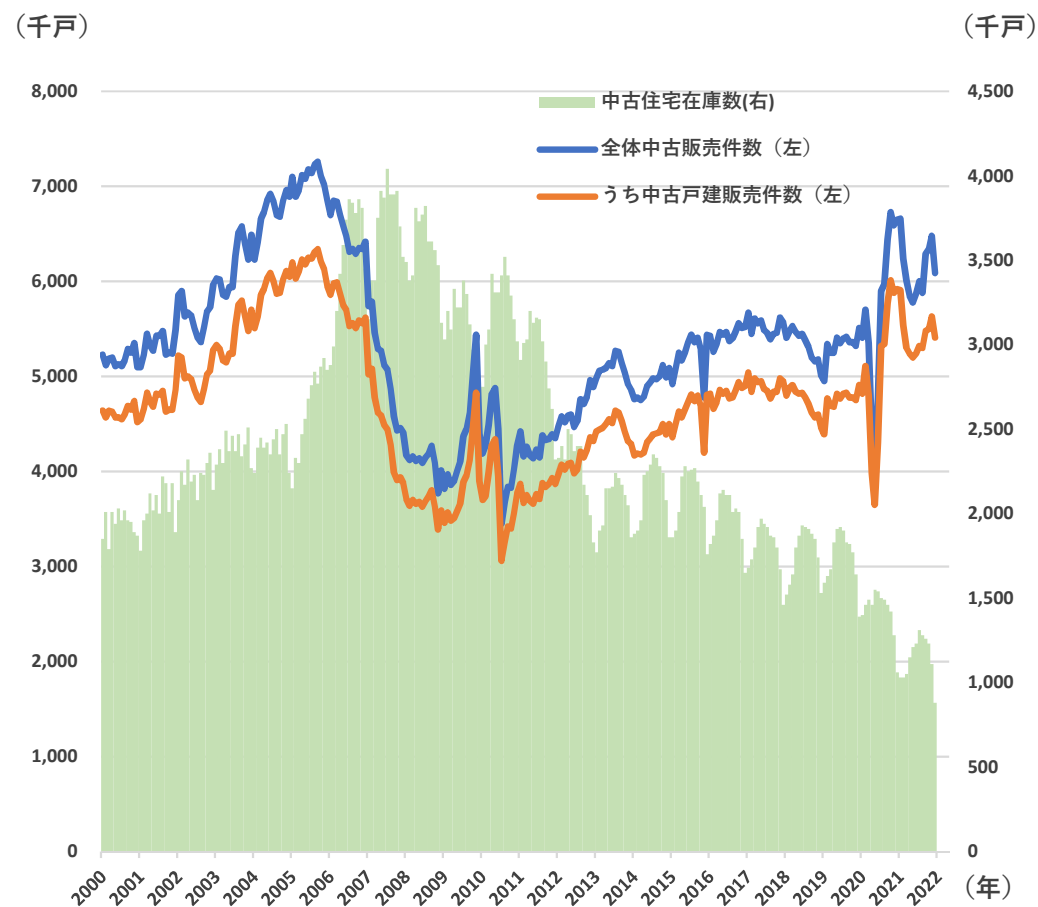
- リーマンショック以降に建設着工が抑えられていたこともあり、現在、中古住宅在庫が不足（推計4-600万戸不足）。
- 信用力が低いサブプライムローンや金利変動ローンの比率も低く、リーマンショック時とは状況が異なる。

住宅供給は依然として不足状態



出所：U.S. Census Bureau

中古住宅在庫も依然として低水準




出所：NAR

市場環境（当社進出エリア）

- 米国の人口・雇用成長の著しい都市圏において、住友林業連結子会社を通じて戸建分譲事業を行っている

5 社合計

2021年度引渡戸数

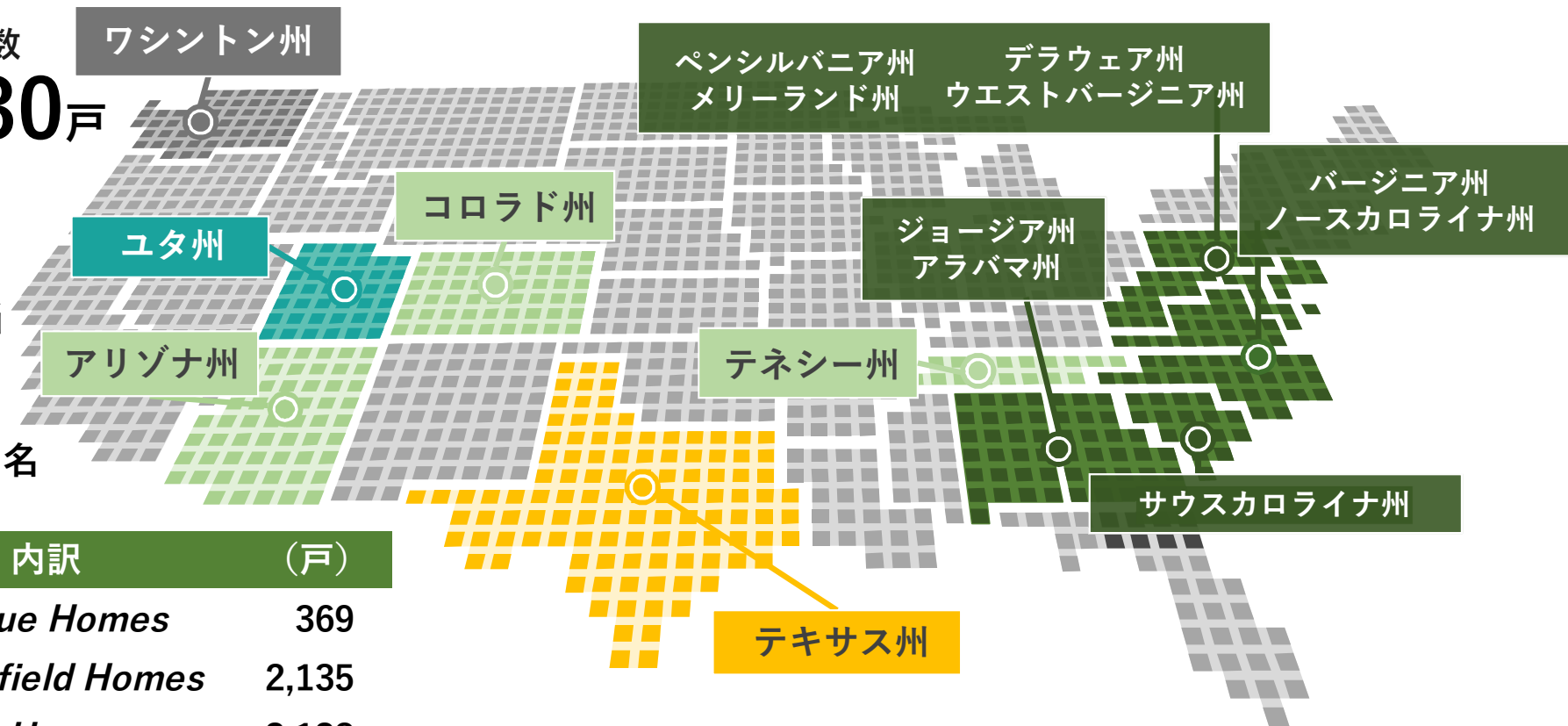
 **11,230**戸

2021年TOP
ビルダー 100

 **8** 位相当

2021年度従業員数

 **1,499**名



内訳	(戸)
 MainVue Homes	369
 Bloomfield Homes	2,135
 Gehan Homes	3,138
 DRB	4,064
 Edge Homes	1,524

当社の強み（各子会社の経営陣紹介）



Seattle/Tacoma/
Bellevue, Wash.

7 位

従業員：81名



Austin/Round
Rock/
Georgetown,
Texas

8 位

従業員：506名

Raleigh/Cary, N.C.

Washington/Arlington/Alexandria,
D.C./Va./Md./W.Va.

Greenville/Anderson, S.C.

Charleston/North Charleston, S.C.

Atlanta-Sandy Springs-Alpharetta, GA

従業員：621名

3 位

5 位

7 位

8 位

10 位



Salt Lake City, Utah

1 位

Provo/Orem, Utah

1 位

従業員：145名



Dallas/Fort Worth/Arlington, Texas

3 位

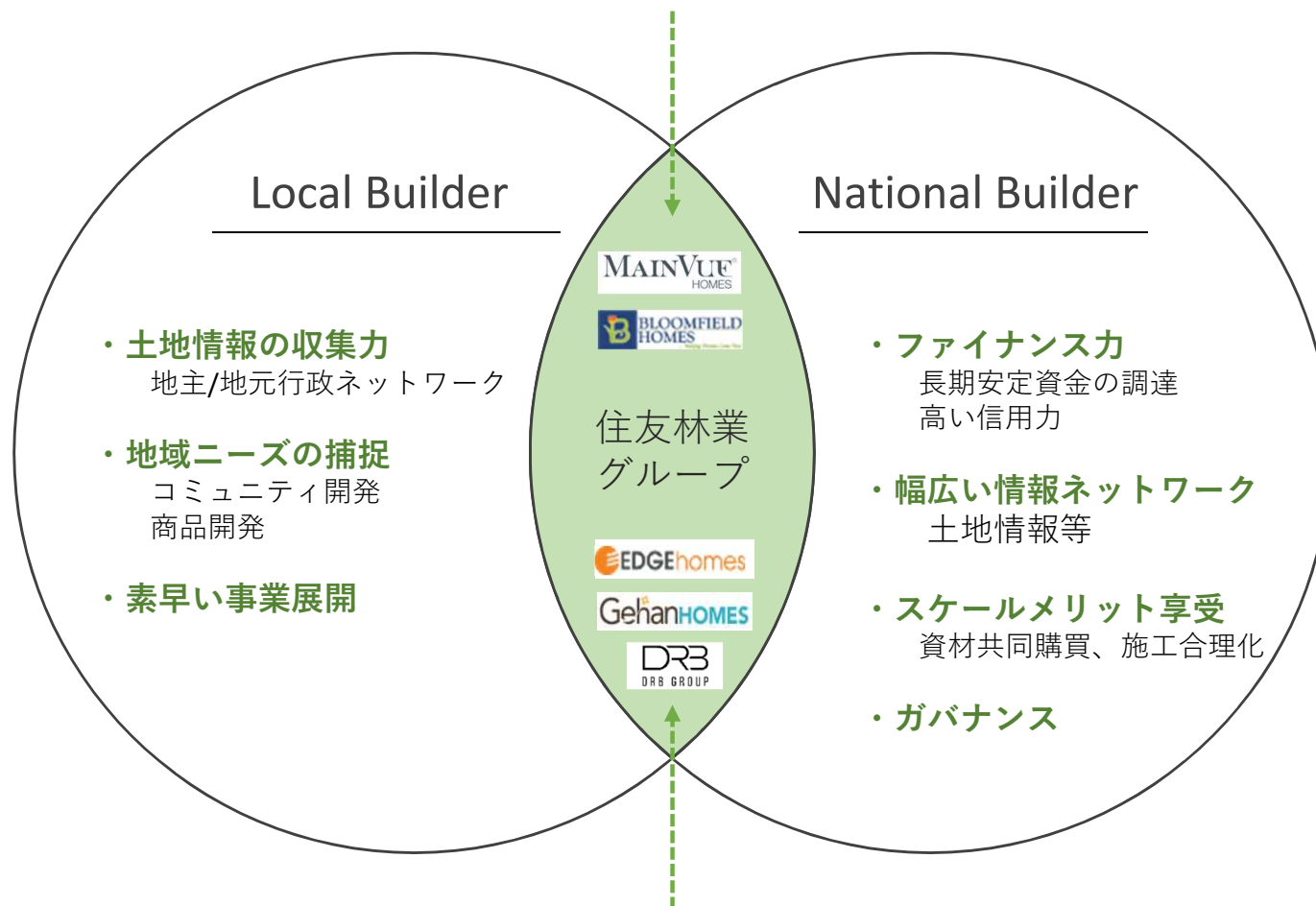
従業員：146名

順位：2021年引渡戸数ベース（出所：Zonda Media）、従業員：2021年12月末時点

当社の強み（特徴ある当社のポジション）

特徴的な住友林業グループの立ち位置

各社が地域で事業を推進、同時に年間1万1千戸超を販売する住友林業グループとして展開



Local BuilderとNational Builderの双方の利点を活かすことができる
絶妙なポジションで事業成長を追求

当社の強み（宅地開発）

- 2003年の米国戸建分譲事業への本格参入以来、米国各地で宅地開発の実績
- 北米戸建住宅事業の継続的成長のためには、ニーズが高い宅地を長期で安定的に確保していく体制が不可欠
- 当社の分譲住宅用地としても開発することで、戸建住宅事業とのシナジーを拡大

宅地開発を専業とするMarkIII社を始めとし、当社ビルダー各社においても自社造成を推進



当社連結子会社

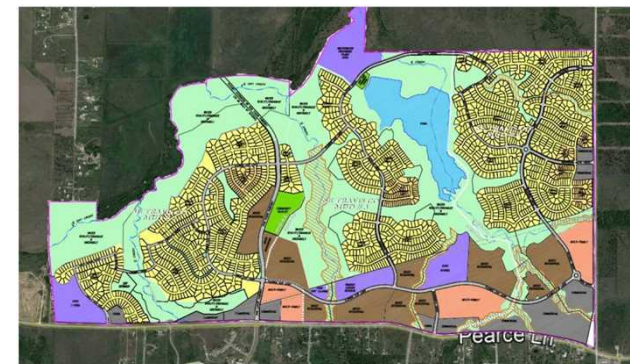
- 1974年設立の土地開発会社。
- 米国南部サウスカロライナ州で戸建用地や商業用地の開発販売を行う。
- 造成企画、用地買収、許認可取得、造成工事管理など土地開発に関わる一貫した機能を保有。
- 年間20-30のコミュニティの造成を新規着手し、2,000-2,500区画/年を引渡。



他社とのJVによる宅地開発の事例（Hines社）

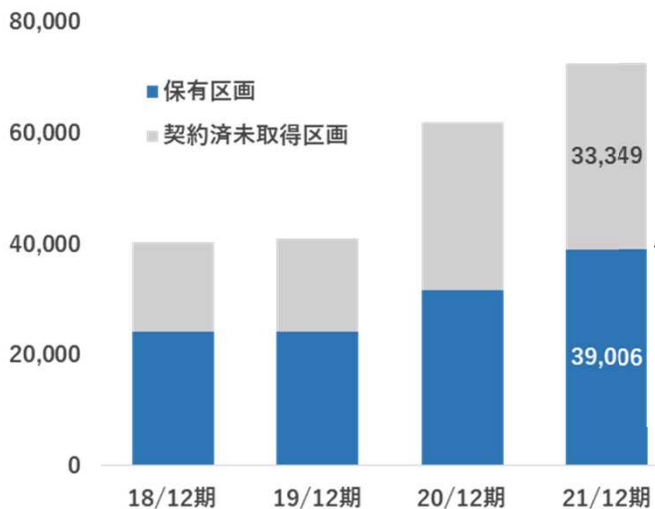
Hines

- 1957年に設立された非上場のグローバル不動産投資会社。多様な不動産投資の経験を豊富に持ち、ESGへの取組も推進。世界で最も規模が大きく評価の高い不動産会社の一つと認識されている。
- 当社は米国において2019年からHines社と共同で北米で3件の宅地開発事業に着手し、その総開発区画数は約6,600。



当社の強み（土地仕入とリスク回避）

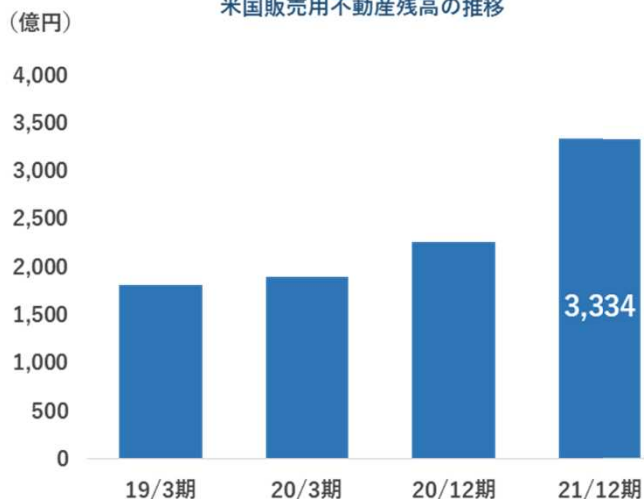
米国戸建住宅事業における
保有区画と契約済未取得区画の推移



保有区画と販売用不動産残高の内訳



米国販売用不動産残高の推移



1 オプション利用

オプション契約を利用し将来の成長に向けた区画を確保すると同時に市況減速時のリスクヘッジを行う

2 コスト・リスクを抑えた長期保有

25,000区画以上が未造成・造成中の土地で保有コスト・リスクが低いため、市場環境に適した柔軟な意思決定が可能

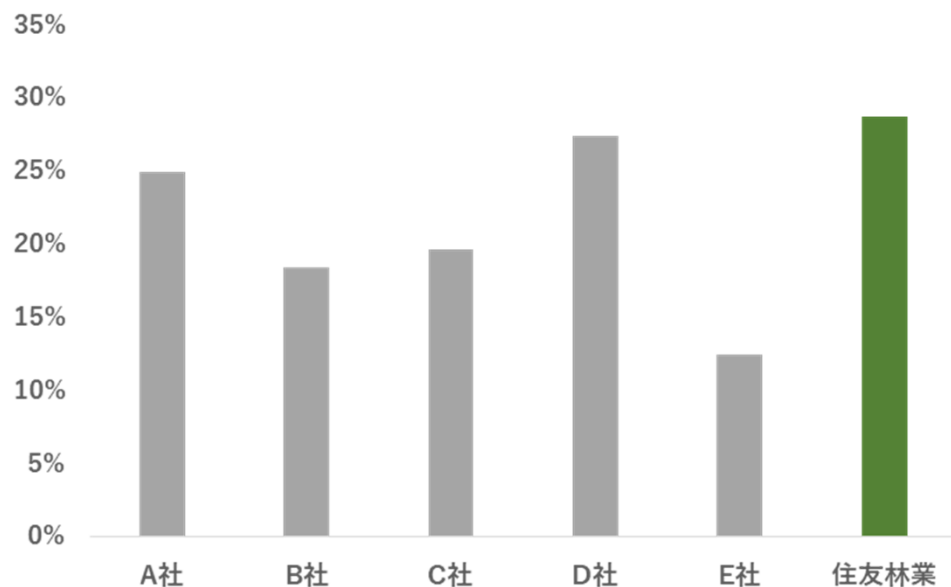
3 契約済み物件

販売用不動産残高の約半数を占める工事中・完成物件の多くが受注契約済でリスクは限定的（完成在庫171戸のみ）

当社の強み（高い効率性）

高い総資産利益率（ROA）

米国上位ビルダーとの比較



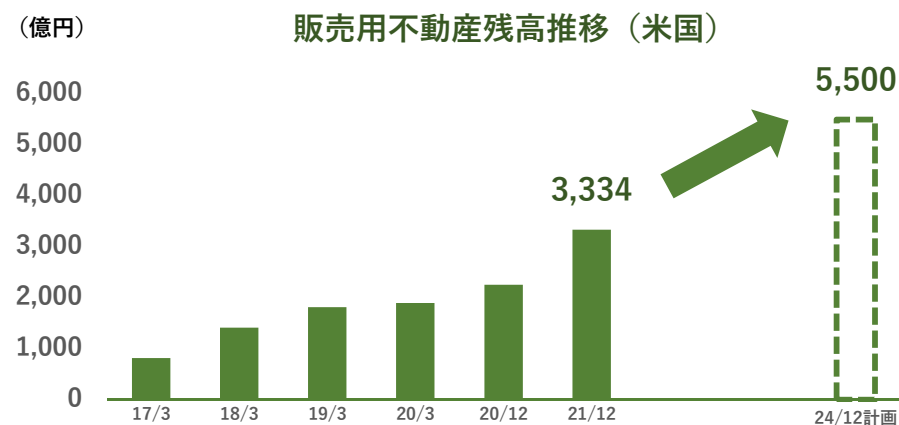
※ROA = 法人税等調整前利益 ÷ 総資産（2期平均）

※当社：2021年12月期実績 米国ビルダー：直近期末決算実績

24/12期目標

ROA 20%以上を維持

※米国住宅5社単純合計



米国 不動産開発事業

米国不動産開発事業 収益不動産開発

- 住友林業100%子会社のCrescent社による収益不動産開発の他、100%子会社のSFA MF社を通じて Trammell Crow Residential社、JPI社、Longbranch社等の米国開発事業者とのJV事業による集合住宅および戸建・タウンホーム賃貸の開発事業を展開。

Crescent社



■Crescent社実績 (1963年の設立以来)

※2021年12月末時点



集合住宅	商業施設	マスタープラン開発
68PJ	2,100万sf ≒195万㎡	60コミュニティ

2021年度商業不動産着工床面積
2,383千sf
≒22万㎡

2021年度集合住宅着工戸数
4,379戸
(NNMHC 25 Largest Developers 15位)

SFA MF Holdings社



■TCR社 JV事例

• **Alexan Heartwood**
シアトル／集合住宅135戸
2021年5月リース開始

• **Alexan Alderwood**
シアトル／集合住宅387戸
2023年1月リース開始

• **Alexan Bothell**
シアトル／集合住宅368戸
2024年3月リース開始



■Longbranch社 JV事例

• **Harvest Meadow PJ**
オースティン郊外／SFR (戸建賃貸)
118戸／2021年8月リース開始

• **Harrison Bridge PJ**
グリーンビル／SFR (戸建賃貸)
112戸／2022年2月リース開始



■JPI社 JV事例

• **Jefferson on Imperial**
ロサンゼルス／集合住宅244戸
2021年8月リース開始

• **Jefferson Gallery House**
ダラス／集合住宅353戸
2021年8月リース開始

• **Jefferson Grand Prairie**
ダラス／集合住宅380戸
2022年10月リース開始

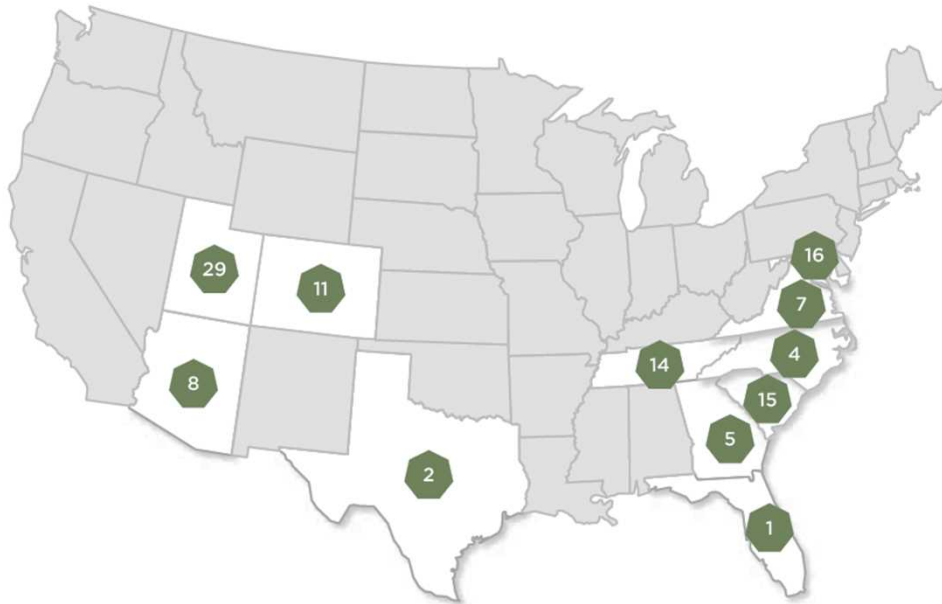


米国不動産開発事業 Crescent社

- 米国南東部から南西部にかけての人口動態、雇用環境、生活コスト、都市としての魅力度等の観点から、事業成長の期待できる16の都市で事業を展開

Crescent社事業エリア（州）と純移動数ランキング（注1）

純移動（流入増）が最も大きい州トップ5のうち4州が事業エリア



注1：U.S.Census Bureau（2010-2018）

Crescent社事業エリアの魅力度ランキング

生活費や雇用市場、教育の質などの各データ、アンケート調査等に基づく住みたい街ランキングにCrescent社の展開都市がランクイン



US NewsのBest Place to live ランキング（人口100万人以上の都市）のTop20に10都市がランクイン



Money magazineによるBest (U.S.) Place to live in 2019のベスト10に4都市がランクイン

McKinsey & Companyの50 global superstar cities in 2018に選ばれた米国11都市のうち4都市が含まれる

NAHB（全米住宅建設業者協会）から3年連続受賞

- NAHBが主催するMultifamily Pillars of the Industry Awards 2021の2部門で最優秀賞を受賞。Crescent社のNAHBからの受賞は3年連続。
- Crescent社は2019年にはNAHBから最優秀集合住宅デベロッパーにあたるMultifamily Development Firm of the Yearを受賞するなど、ステークホルダーや市場から高い評価を得ている。



米国不動産開発事業 Crescent社 ESGへの取り組み

- Crescent社は、ESGへ積極的に取り組み、人々、地球、そして私たちが暮らし働く地域にポジティブな影響をもたらすことを企業責務として捉えている

環境に配慮した開発

環境認証取得方針

全ての集合住宅物件で原則としてNGBS認証またはLEED認証を取得。



NGBS認証・LEED認証：米国の非営利組織が認定・運用する認証。物件の材料調達、エネルギーや水利用の効率性、オペレーション、メンテナンス等におよぶ項目から省エネや環境への配慮を評価。

持続可能な資源である木材の活用

7階以下の集合住宅建築の多くが木造で建築され、木材を使用することを通じて、CO2の固定に寄与している。



健康・Wellnessへの配慮

コロナ禍以前より入居者のWellnessを重視。人々のWellnessに焦点を合わせた建築や街区の環境性能を評価する認証システムであるFitwelの取得にも積極的に推進。



開発管理体制

- 機関投資家の期待水準に応える高いレベルの事業企画力や開発管理体制を持ち、案件調達から物件の売却に至るまでの主要な機能を内製化。
- ガバナンスの効いた開発管理体制により、ステークホルダーから高い信頼を得ている。
- 住友林業100%子会社。取締役を含め4名が出向し、管理体制をチェックするとともに、東京本社からもガバナンスを効かせている。

地域コミュニティと共に作り上げる開発

キャンパス・セッション

「キャンパス・セッション」と呼ばれる、開発事業計画の具体化を進める中で行うステークホルダーとのブレインストーミングを通じた開発プロセスを重視。



ゼネコン、設計事務所、リーシング会社の他、近隣の住民やレストランの経営者など幅広い関係者が参加し、プロジェクトの概要や周辺の歴史的な経緯・特徴を共有し、開発コンセプトについてのアイデアを出し合うことで、地域社会にも愛される物件を開発している。



豪州 戸建住宅・不動産開発事業

豪州住宅・不動産事業 事業環境

- 米国に次ぐ海外木造住宅市場。豪州住宅会社ランキングで当社グループは第3位相当。
- 周辺事業への進出による業容拡大、市場拡大とともに規模拡大を追求する。
- 注文住宅が多い市場で、日本のノウハウが生かしやすく資産保有リスクを抑えられる。

豪州住宅市場概要

人口

政府の移民政策により一貫して増加

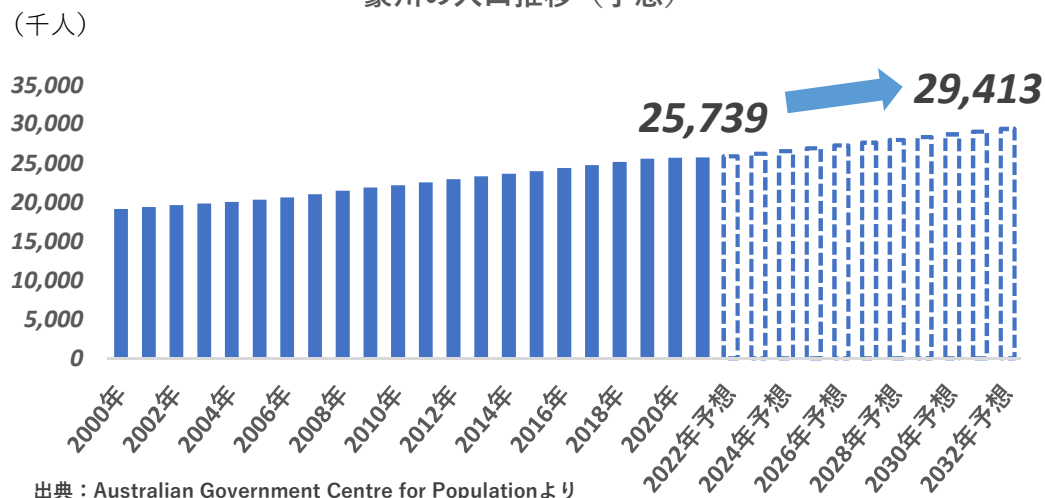
着工

住宅着工戸数は年間20万戸前後で推移

価格

上昇傾向だが、収入の伸び以下に抑えられている

豪州の人口推移（予想）

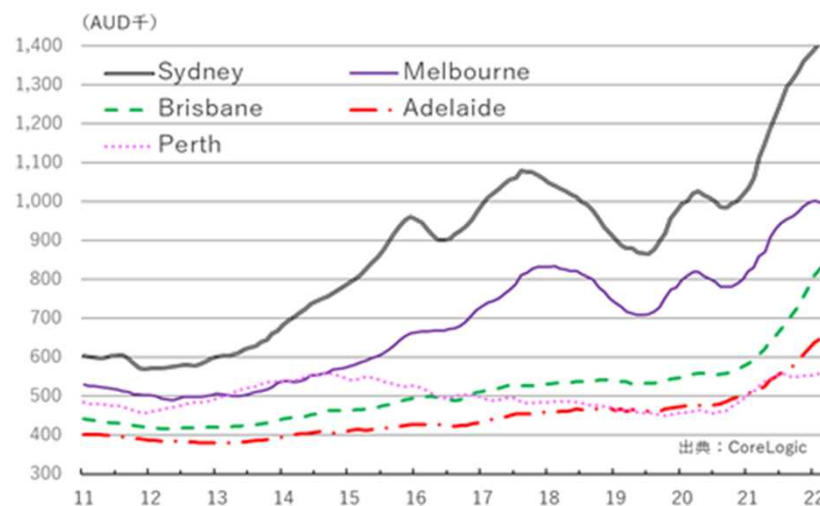


出典：Australian Government Centre for Populationより

豪州住宅市場の状況

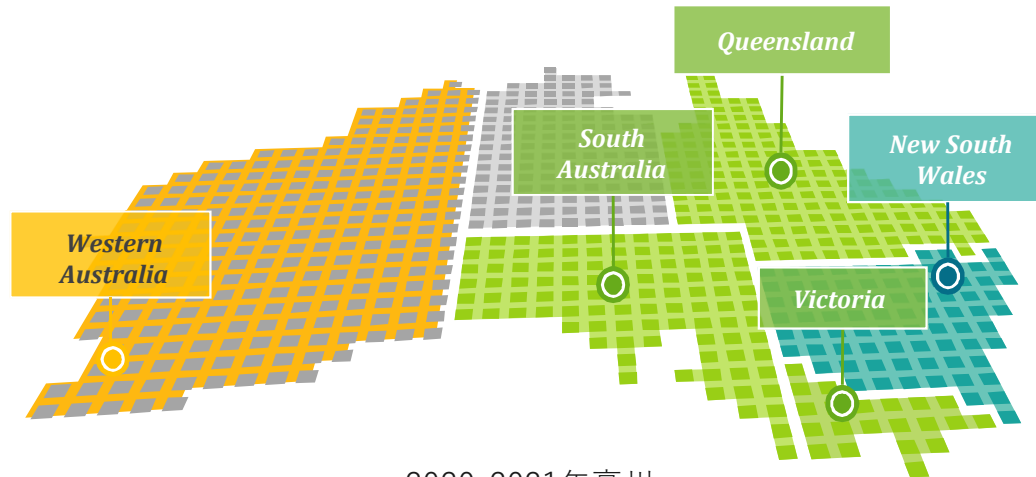
持家比率 66%	新築比率 17%	初購入者割合 38%
35歳以下 61%	平均入居 2.6人	2棟以上保有 21%

各州戸建住宅販売価格(中古・新築)



出典：CoreLogic

豪州におけるグループ各社の展開エリア



2021年度合計販売戸数

 **3,169**戸

2020-2021年豪州
ビルダーランキング

 **3**位相当

2021年度従業員数

 **1,056**名

3社合計*

* Henley社, Wisdom社, Scott Park社

Land Development



Landscape Development



Office Development



Order & Spec home



Henley Properties (VIC/QLD/NSW/SA)



Wisdom Homes (NSW)



Scott Park Group (WA)

1 Henley社が豪州住宅産業協会 (HIA)から全豪で過去2度表彰

豪州住宅産業協会(HIA)主催の全豪で最も優れた住宅会社を選出する表彰を直近10年で2度受賞(州別ではVIC州で3度、QLD州で8度受賞)



3 一次取得者から建替高級層まで幅広い顧客層に対応

注文住宅と分譲住宅、一次取得者向けのタウンハウス等の狭小住宅から高級住宅まで、幅広いニーズに対応。



2 Henley社が全住宅商品を環境配慮型に

- Henley社は政府による住宅の省エネ規格5-star energy rateの義務化前にその基準を満たした住宅を供給。
- 現在全住宅に対して6-star energy rateを取得。
- 7-star energy rateを取得した新展示場をオープン。展示場では初めてIHを採用し、今後も太陽光パネルを含めオール電化住宅の販売を推進。

アジア住宅不動産開発事業

アジア住宅不動産開発事業

- 次の収益の柱の一つを目指し、継続的に新規案件に取り組むべく、事業機会の創出に注力。
- 既存事業のバリューアップや新規案件獲得を進め、北米、豪州に続く、第三の収益の柱に成長させる。
- アジアは中長期で成長が期待されるエリアであり、短期の市場変動による業績への影響を避け、中長期の成長を取り込む収益構造を構築。

戦略

エリア

タイ、インドネシア、ベトナム、中国を中心に不動産開発事業を深耕

新規事業

中低層マンション/戸建/マスタープラン等を中心とし、高い収益性と毎期の安定した損益を実現

体制整備

現地有力パートナーとの協業を基本としつつ、当社マジョリティ出資でプロジェクト組成可能な体制を整備

環境関連

EDGE認証、太陽光等の再生可能エネルギーで脱炭素社会への取り組みを加速

国内技術活用

日本国内で培った高い設計力、施工管理、環境性能向上等のノウハウ活用

開発事例



LAKE Forestry (タイ)



MORIZEN (インドネシア)



トンロープロジェクト (タイ)



Midtown (ベトナム)

アジア住宅不動産開発事業 主な進行中プロジェクト

プロジェクト名	所在地	総戸数(※)	総事業費(※)	引渡開始年月
Midtownプロジェクト	ホーチミン (ベトナム)	2,439戸	約USD225百万	2019年6月
トンロープロジェクト	バンコク (タイ)	311戸	約USD140百万	2022年7月
LAKE Forestry	パトゥームターニ (タイ)	約1,400戸	約USD190百万	2020年12月
MORIZEN	ブカシ (インドネシア)	158戸	約USD30百万	2021年10月
マカッサルプロジェクト	マカッサル (インドネシア)	約500戸	約USD84百万	2025年1Q予定

※総戸数及び総事業費はリリース時点の数値

今後5年間でタイ、ベトナム、インドネシア、中国を中心に**15プロジェクト**程度(出資ベース)の組成を目指していく。

新たな取り組み

米国戸建賃貸開発事業（Build to Rent Business）

- 需要拡大中の戸建賃貸住宅市場において、新規コミュニティを大規模供給する先進的な事業

拡大する戸建賃貸住宅マーケット

- 2006年に11.3百万戸あった戸建賃貸住宅は、2020年には16.4百万戸まで伸長※
- 賃貸用戸建住宅をコミュニティ単位で新規開発する事業が求められている。

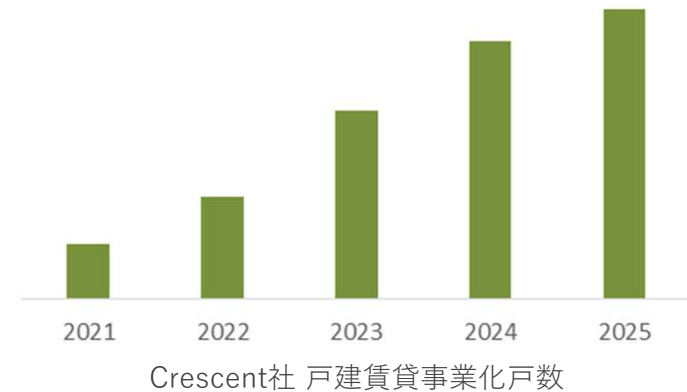
有利に位置する当社ポジション

- BTRに必要な機能の大部分を既に有し、グループ各社の機能を活かしながら収益の最大化に取り組める有利なポジションにいる。



新たに3,000戸規模の戸建賃貸住宅を開発

- 今後50-200戸のコミュニティを20-25件、総計10億ドル・3,000戸規模を開発。



※ 米国での戸建賃貸住宅は、2020年時点で賃貸住宅全体のうち34%を占める。

アセットマネジメント事業

- 2022年2月、総資産約700億円でESG配慮型不動産開発私募ファンドを組成し運用を開始
- 本格的にアセットマネジメント事業に参入

当社アセットマネジメント事業の強みとシナジー

優良資産の 調達力

Crescent社による優良物件の開発実績、全米トップクラスの賃貸集合住宅デベロッパーと深いリレーション。



豊富な 供給実績

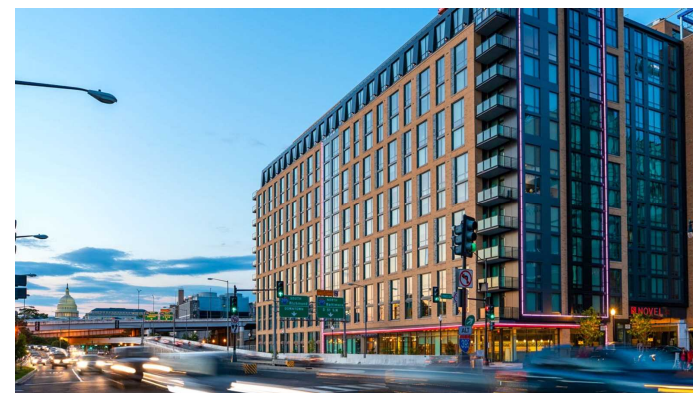
全米Top10クラスの米国戸建住宅供給戸数、日系トップクラスの米国住宅・不動産事業の規模や実績が国内投資家募集時の信用力を担保。



長期安定的な
収益源の創出を獲得

当社グループ全体の事業拡大にも貢献

アセットマネジメントのスキーム構築は、環境配慮型オフィスや戸建賃貸、物流施設等への展開、日米以外でのプロジェクトを対象としたファンド組成、中大規模木造建築事業、森林ファンド等の脱炭素社会に資するアセットの創出など、各国各事業の多様化による収益の拡大と安定化に貢献。



アセットマネジメント事業 ESG配慮型米国不動産開発私募ファンド

- 全物件で環境認証を取得し、地域コミュニティとの対話を通じた開発の実施などESGに資するファンド

■ ファンド概要

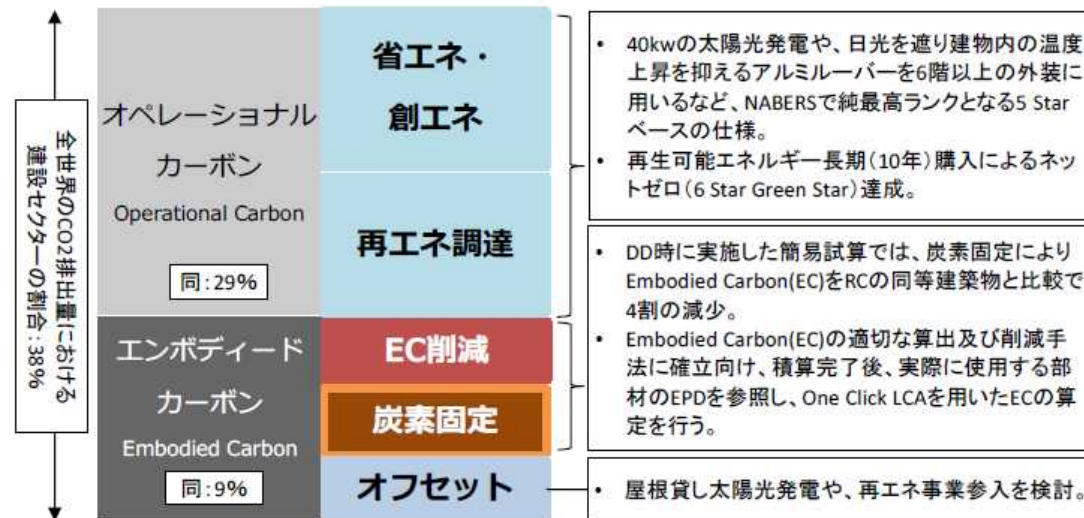
概要	ESG 配慮型米国不動産開発私募ファンド			
サイズ	運用資産規模 約 700 億円			
アセット	賃貸集合住宅 4 物件 新規開発			
物件名	① NOVEL Beach Park	② NOVEL 14th Street	③ NOVEL River District	④ NOVEL North Buckhead
所在地	フロリダ州 タンパ	ワシントン D.C.	ノースカロライナ州 シャーロット	ジョージア州 アトランタ
構造	RC 造 10 階建	RC 造 8 階建	木造 3-4 階	RC 造 25 階建
戸数	289 戸	200 戸	292 戸	250 戸
運用期間	5 年間運用後、売却			
マネージャー	住友林業グループ： 米国／クレセント 日本／SFCAM			
組成時期	2022 年 2 月			
ESG	原則として米国建物環境配慮認証(LEED・NGBS・Fitwel 等)を取得 キャンバスセッションを通じた地域社会に配慮した開発			



中大規模木造事業：豪州メルボルン最高層の木造オフィス

- 新たな収益源の創出と持続可能な社会の実現に向け、省エネや創エネと森林や木材の吸収・固定の機能を組み合わせた「ネットゼロカーボン建築」を展開
- 海外においても環境負荷の低い中大規模木造建築を推進し、脱炭素社会に貢献、中長期的な事業拡大に繋げる

原材料調達から建築の過程で生じるCO₂ 4割削減 脱炭素社会を実現する次世代型開発



EPD: Environmental Product Declaration

用途	オフィス
構造	地下2階、地上15階 1～5階：RC造、 6～15階：Mass Timber造
所在地	VIC州メルボルン
開発延床面積	29,296㎡
着工時期	2021年12月
竣工予定時期	2023年8月
環境認証	6 Star Green Star 取得予定

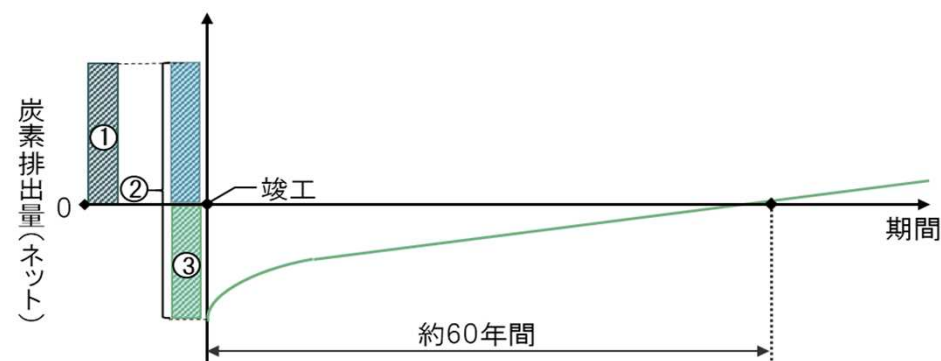
中大規模木造事業：英国の木造6階建て環境配慮型オフィス

木材の炭素固定効果で約60年間ネットゼロカーボンを実現



用途	オフィス
構造	木造6階建て
所在地	ロンドン ランベス地区
延床面積	7,445㎡
着工予定時期	2022年9月
竣工予定時期	2024年4月
環境認証	環境認証の「BREEAM」、健康配慮型オフィス認証の「WELL」、スマートビルディング認証の「WIRED SCORE」で最高レベルを取得予定

- 建物建築時の炭素排出量を英国で一般的な鉄筋コンクリート造と比較して約80%削減するうえ、木材の炭素固定量をオフセットすることで竣工時点でカーボンネガティブの試算となる先進的な取り組み
- 建物を省エネや創エネ仕様にし、再生可能エネルギー利用も組み合わせて、建物使用時の炭素排出量を加算しても約60年間ネットゼロカーボンを実現する
(英国の建築物環境性能評価基準 (BS EN15978)に基づく)



I. 炭素固定量(②)をオフセットすることで竣工時にカーボンネガティブとなる。

① 建築時の炭素排出量(エンボディード・カーボン) [+]

② 木材の炭素固定量[-]

③ ネットエンボディード・カーボン[①-②]

II. 建物使用により炭素排出量は漸増するが(オペレーショナル・カーボン)、約60年間はネットゼロカーボンを維持。

環境配慮型ファンド組成

- LEED・NGBS等の環境認証の取得を前提とする環境配慮型アセットの開発を通じてESGへの取り組みを推進。
- One Click LCAを活用し、国内外のシードアセットのバリューアップを図り投資ニーズを取り込む。



環境影響評価ツール導入

- One Click LCAの日本市場への導入と普及に向けて全社横断的なプロジェクト推進体制を構築。脱炭素化によるビジネスチャンス創出を図る。
- インドネシア不動産開発PJにおいて環境に配慮したEDGE認証取得住宅の供給を図るなど、脱炭素関連事業を加速。



ランドスケープ事業

- 住宅や都市・インフラ開発事業に付随するランドスケープ事業は、公共投資計画や民間開発事業から安定した需要が見込め、当社の海外事業の新たな柱と成りうる。
- 展開する住宅事業等との関連性が高く、一体開発事業を行うことで競争力が高まる。
- 環境配慮対応の実績が豊富で環境配慮型開発の推進に寄与できる。
- 2022年5月、豪州でランドスケープ事業を展開するRegal社を子会社化。

会社概要

商号	Regal Innovations Pty Ltd
代表者	Robert Stanton (Managing Director)
本社所在地	豪州ニューサウスウェールズ州モルグレイベ
設立	1971年
事業内容	NSW州を中心にランドスケープ事業を展開
従業員数	69人 (2021年6月末時点)

主な施工範囲

・ランドスケープ

植栽、土工事、階段、噴水、デッキ、照明

・土木

車道敷設、歩道舗装、貯水池

・建設

小規模建物 (売店、トイレ、屋外ステージ、遊具等)

中規模建物 (2階建建物等の工事に関してはビルダーと共同で受注)



材工一貫でサービスを提供するFITP事業

材工一貫でサービスを提供するFITP事業の推進

- 供給体制の安定効率化、コストダウン、施工安全管理の標準化、工期短縮、建築現場からの廃棄物の抑制等を目指し、構造用パネル製造からフレーミング工事までの一貫したサービスを提供する「Fully Integrated Turn-key Provider(FITP)」事業を推進。

パネル設計

製造

配送

施工



FITP事業により得られる様々な効果

1 今後懸念される労働力不足への対応

当面の事業展開に必要な労働力は確保できているが、更なる拡大を目指す上で、将来的なフレーマーなどの現場労働力の不足に対応。

2 施工の合理化、工期の短縮

合理化効果の積み重ねにより事業基盤を更に強化。

3 新たな事業機会の創出

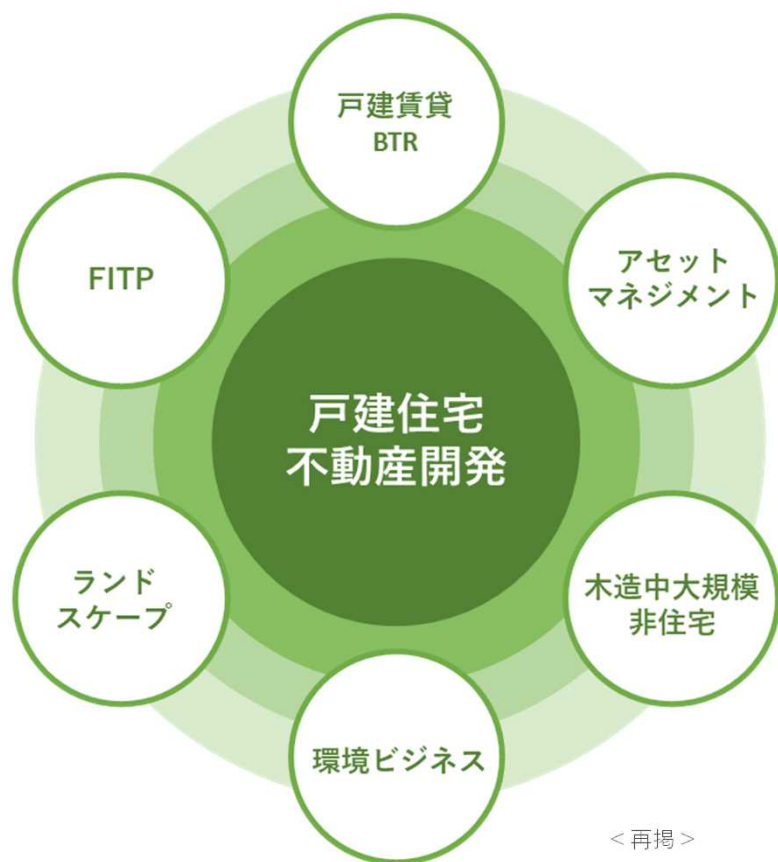
中長期的には外販による事業規模の拡大も想定。

中期経営計画

長期ビジョン

中期経営計画、長期ビジョン

- 2022年2月、2030年の目指すべき姿を定めた長期ビジョンと2024年を最終年とする中期経営計画を発表。
- 事業方針の一つにグローバル展開の進化を掲げ、米国・豪州・アジアにおける事業プラットフォームを核に、海外におけるグループ事業の領域と規模の拡大を進めていく。



■海外住宅・不動産事業 供給戸数計画

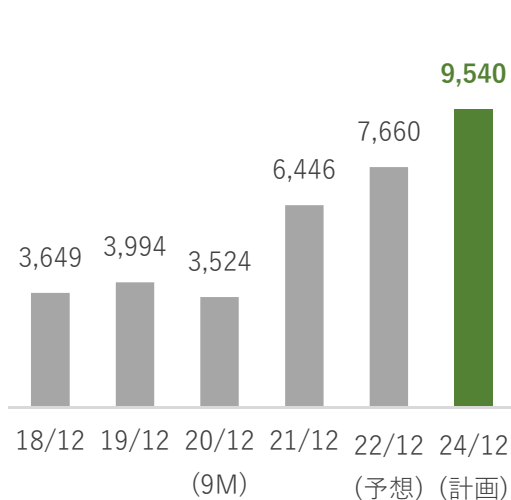
	2021/12期	中期経営計画	長期ビジョン
		2024/12期	2030/12期
米国戸建住宅	11,230戸	16,000戸	23,000戸
豪州戸建住宅	3,169戸	4,000戸	5,500戸
その他※1	2,534戸	5,250戸	11,500戸
合計	16,933戸	25,250戸	40,000戸

※1 米国不動産開発における集合住宅・戸建賃貸、豪州、欧州、アジアの合計、JV形式を含む。

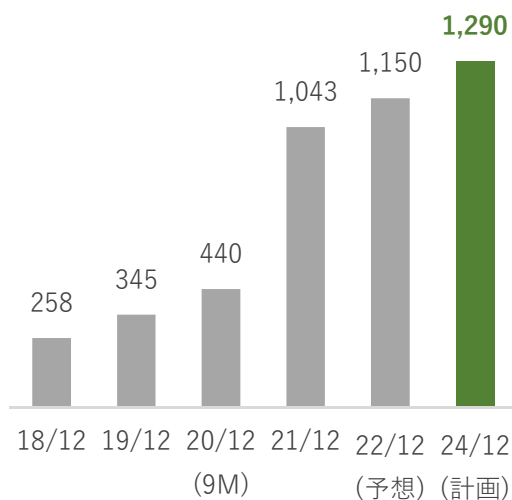
海外住宅・不動産事業 業績計画

(単位：億円、%)

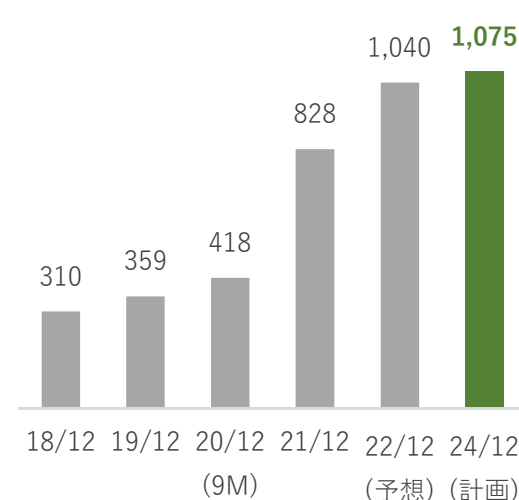
セグメント売上高



セグメント経常利益



米国住宅会社※1 経常利益

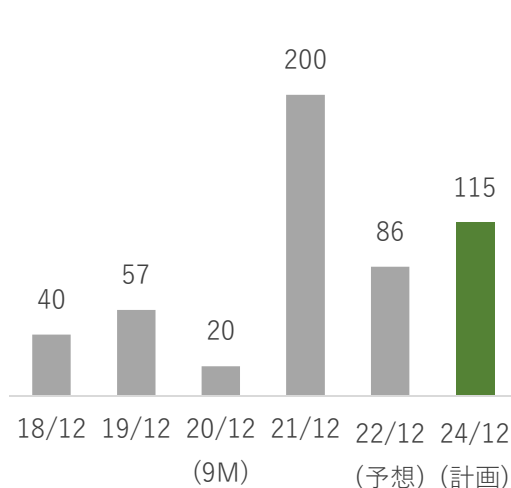


為替換算レート	(*9M)		
	19/3	20/3	20/12
USD	110.44	109.01	106.02
AUD	82.53	75.80	74.32

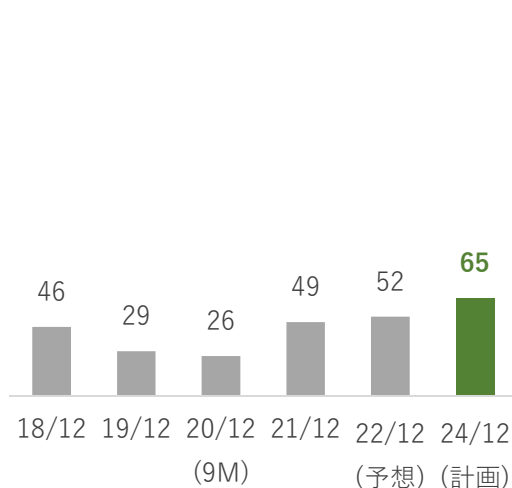
	21/12	22/12	24/12
USD	109.85	115.00	115.00
AUD	82.48	83.00	83.00

米国住宅会社 ※1
Housing Business in U.S.
Gehan Homes Group
DRB Group
Bloomfield Homes Group
MainVue Homes Group
Edge Homes Group

米国不動産会社※2 経常利益



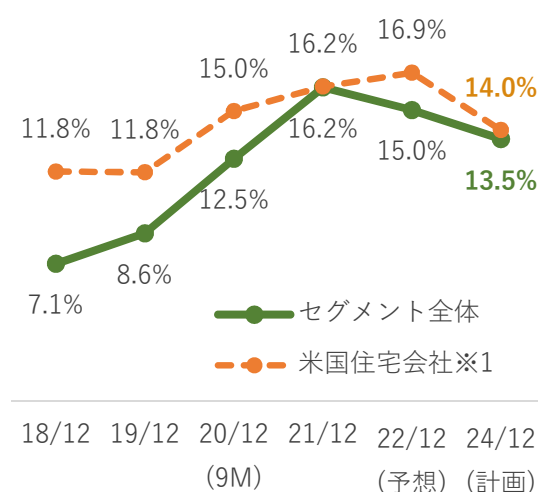
豪州住宅会社※3 経常利益



米国不動産会社 ※2
Real Estate Business in U.S.
Crescent Communities Group
Mark III Properties, LLC
SFAMF Holdings, LLC

豪州住宅会社 ※3
Housing Business in Australia
Henley Group
Wisdom Group
Scott Park Group

経常利益率



(注) 20/12期は20年4月から20年12月までの9か月間の変則決算期。22/12期予想は2022年4月30日時点の予想値。24/12期計画は2022年2月14日時点の計画値。

Appendix

マネジメント体制

- 各エリアに統括会社を設置。各事業会社には取締役を派遣していると同時に複数の住友林業出向者が駐在しマネジメント体制を構築。ガバナンスを効かせながら、各事業会社間、統括会社、事業本部との緊密な情報共有により、グループ全体での事業拡大を推進。



ビルダーランキング



Home Builders with the Greatest Gain in Closings in 2021

RANK	COMPANY	VS 2020		TOTAL CLOSINGS
		# INCREASE	% CHANGE	
1	D.R. Horton	10,454	15%	81,622
2	Lennar*	6,900	13%	59,825
3	PulteGroup	4,270	17%	28,894
4	Dream Finders Homes *	2,971	94%	6,125
5	KB Home	2,800	26%	13,472
6	Sumitomo Forestry U.S.*	2,185	24%	11,230
7	Richmond American	1,824	22%	9,982
8	NVR	1,774	9%	21,540
9	Clayton Properties*	1,547	16%	10,967
10	Ashton Woods	1,518	27%	7,223
11	Toll Brothers*	1,490	18%	9,986
12	Century Communities	1,352	14%	10,805
13	The Villages	1,300	55%	3,646
14	Taylor Morrison	1,175	9%	13,699
15	LGI Homes*	1,103	12%	10,442
16	Daiwa House U.S.*	1,076	32%	4,476
17	TRI Pointe Homes	1,065	21%	6,188

* Includes acquisition in 2021: Lennar – Realstar Homes; Dream Finders – MHI; Sumitomo – Wonderland Homes, CDL Homes, Knight Homes; Clayton – Berkeley Building, CraftMaster, Legacy Homes of AL; Toll – StoryBook Homes; LGI – Buffington Homes, KenRoe; Daiwa House – CastleRock, Avex Homes.

HOME BUILDER LEADERS			TOP 100		
RANK	2021 CLOSINGS	2020 CLOSINGS	BUILDER	% vs 2020	# vs 2020
1	81,622	71,168	D.R. Horton	15%	10,454
2	59,825	52,925	Lennar * °	13%	6,900
3	28,894	24,624	PulteGroup	17%	4,270
4	21,540	19,766	NVR	9%	1,774
5	13,699	12,524	Taylor Morrison	9%	1,175
6	13,472	10,672	KB Home	26%	2,800
7	12,801	11,834	Meritage Homes	8%	967
8	11,230	9,045	Sumitomo Forestry U.S. *	24%	2,185
9	10,967	9,420	Clayton Homes *	16%	1,547
10	10,805	9,453	Century Communities	14%	1,352
11	10,442	9,339	LGI Homes *	12%	1,103
12	9,986	8,496	Toll Brothers *	18%	1,490
13	9,982	8,158	Richmond American	22%	1,824
14	8,638	7,709	M/I Homes	12%	929
15	7,223	5,705	Ashton Woods Homes *	27%	1,518
16	6,793	6,414	Hovnanian Enterprises	6%	379
17	6,188	5,123	TRI Pointe Homes	21%	1,065
18	6,125	3,154	Dream Finders Homes *	94%	2,971
19	5,619	5,560	David Weekley Homes	1%	59
20	5,192	5,492	Beazer Homes	-5%	-300
21	4,476	3,400	Daiwa House U.S. *	32%	1,076
22	4,272	4,228	Mattamy Homes	1%	44
23	4,125	3,652	Rausch Coleman Homes	13%	473
24	3,692	3,572	DSL Homes	3%	120
25	3,646	2,346	The Villages	55%	1,300
26	3,494	3,361	Highland Homes of TX	4%	133
27	3,433	3,261	Perry Homes	5%	172
28	3,274	3,466	Habitat for Humanity	-6%	-192
29	3,121	2,873	Brookfield Residential *	9%	248
30	3,017	2,336	Fischer Homes *	29%	681
31	3,007	2,979	Shea Homes	1%	28
32	2,834	2,208	Green Brick Partners	28%	626
33	2,735	2,400	Sekisui House	14%	335
34	2,355	2,322	Drees Homes	1%	33
35	2,113	1,831	Legend/Princeton Classic Homes	15%	282
36	2,082	1,692	Chesmar Homes	23%	390
37	2,054	1,916	True Homes	7%	138
38	1,848	1,876	Smith Douglas Homes	-1%	-28
39	1,769	1,912	GL Homes	-7%	-143
40	1,706	1,471	Great Southern Homes	16%	235

出典：Home Builder Executive

米国における当社住宅各社の商品展開と販売金額価格分布

多様な商品展開

■ 戸建住宅



■ タウンホーム



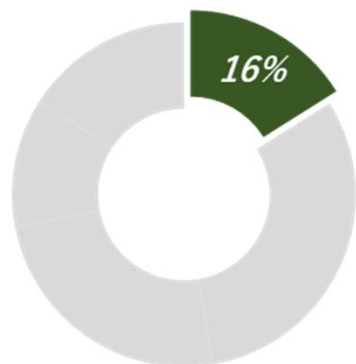
■ コンドミニアム



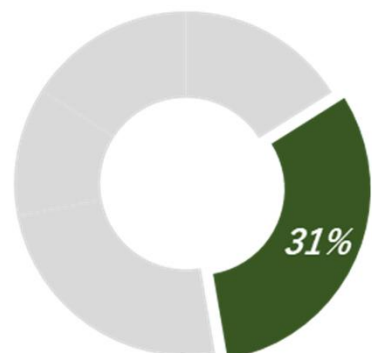
販売価格帯別構成比

※2021年販売実績より

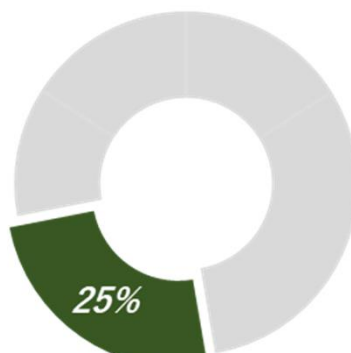
USD300千未満



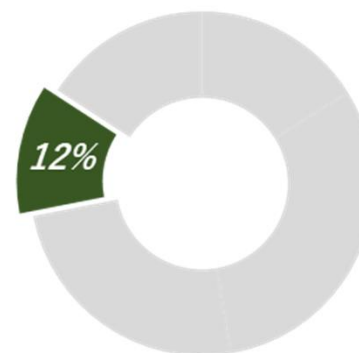
USD300千-USD400千



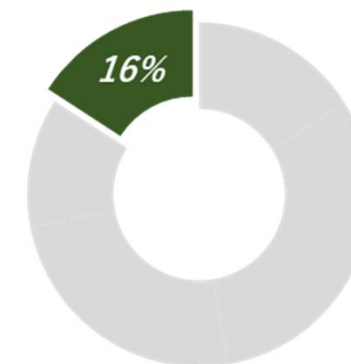
USD400千-USD500千



USD500千-USD600千



USD600千超



豪州における当社住宅各社の請負金額価格分布

各社商品

■ Henley



全豪 **8**位 (VIC州6位)

■ Wisdom



NSW州 **13**位

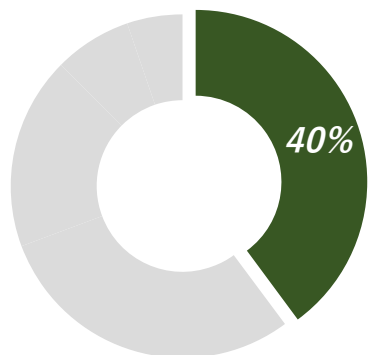
■ Scott Park



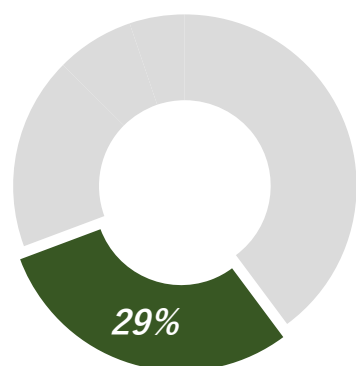
全豪 **11**位 (WA州4位)
※豪州住宅着エランキング(2020/2021)

請負金額価格帯別分布/建物のみ

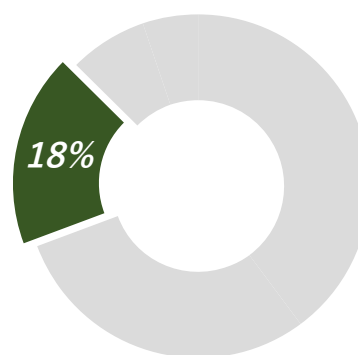
AUD300千未満



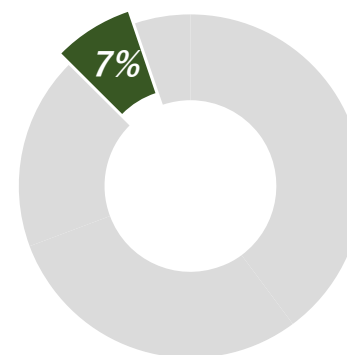
AUD300千-AUD400千



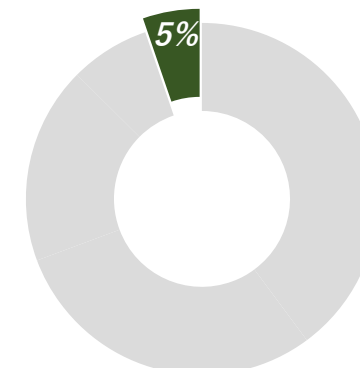
AUD400千-AUD500千



AUD500千-AUD600千



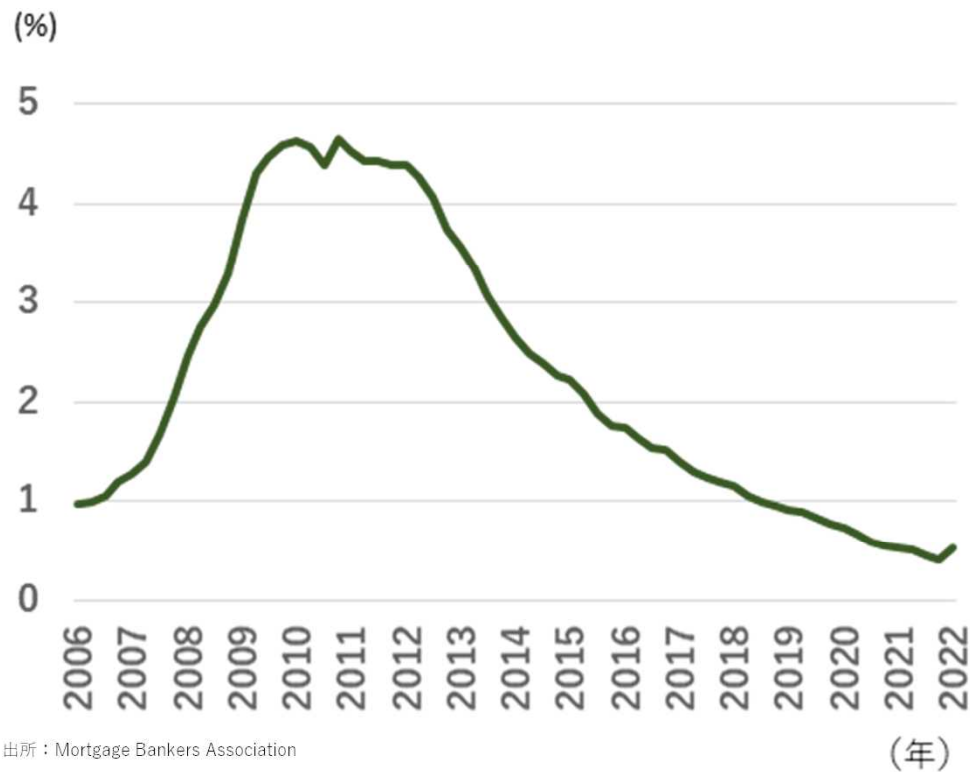
AUD600千超



(参考) 米国住宅市場関連データ

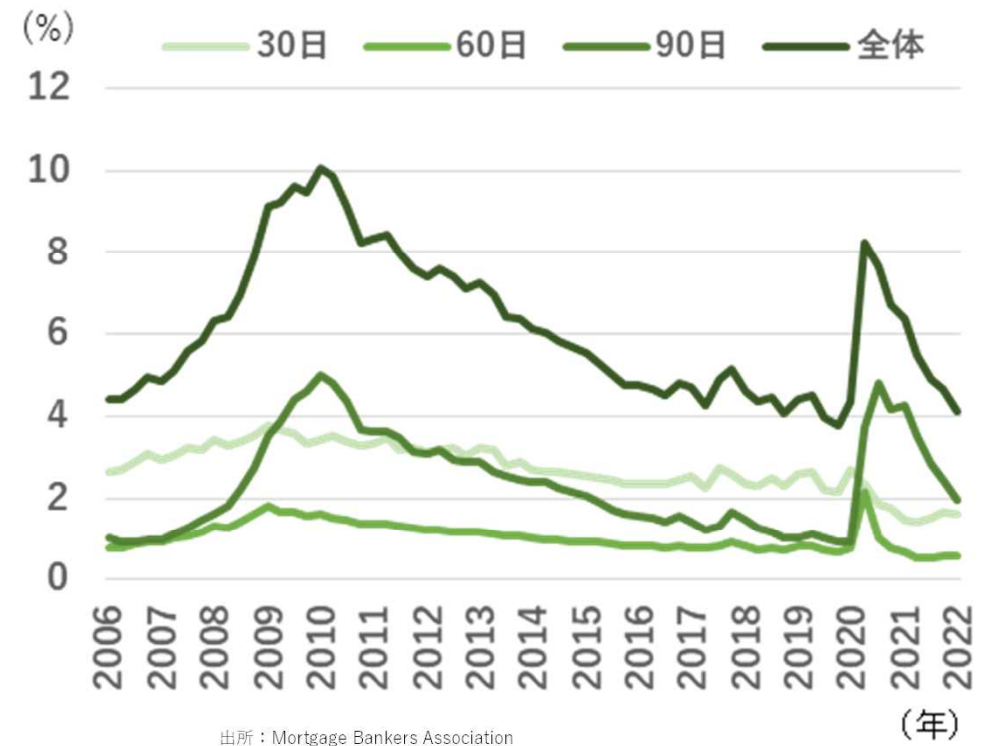
差し押さえ件数の推移

- 21年夏頃の支払猶予措置が完了したあとも低水準で推移



ローン延滞率

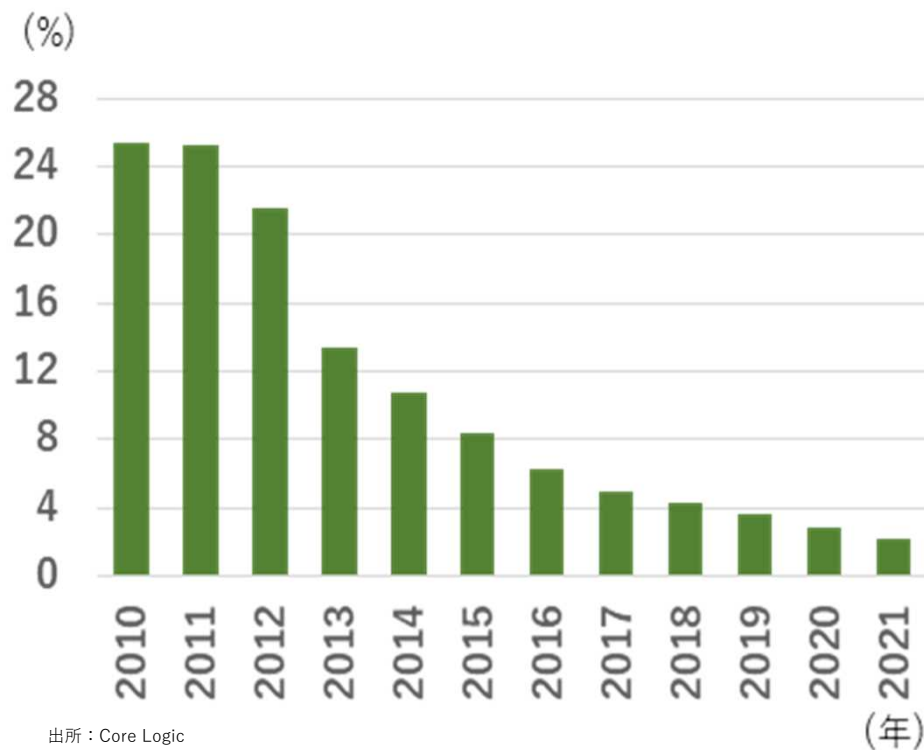
- 住宅ローン延滞率は全体で4.11%と著しく低い水準。



(参考) 米国住宅市場関連データ

Negative Equity比率

- ・ 足元では著しく低水準で推移し、健全な状況

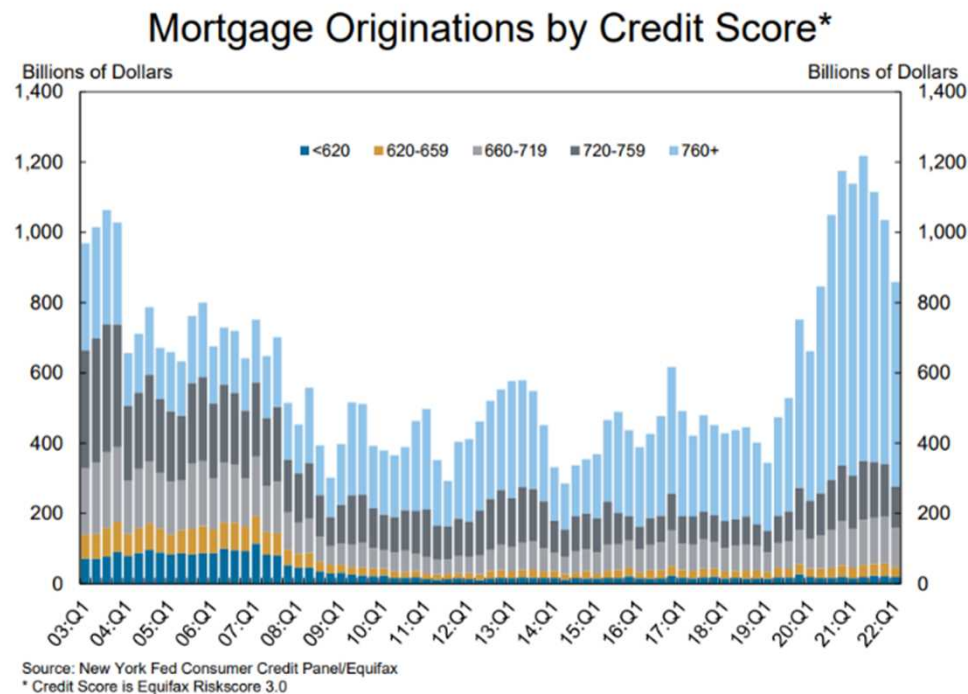


Negative Equity：住宅ローン残高に対して、提供している担保資産の価値が下回っている状態。

Negative Equity比率：実行済み住宅ローン件数に対するNegative Equityの比率

クレジットスコア別住宅ローン実行金額

- ・ 「サブプライム」(670未満のスコア)の割合はわずかであり、総じて健全な状況



- ・本資料に記載した業績予想、見通し及び事業計画等は、資料作成時点において入手可能な情報に基づく当社グループによる仮定及び判断に基づくものであり、その正確性および完全性を保証し、また約束するものではありません。
- ・業績予想、見通し及び事業計画等は、今後変更することがあります。
- ・本資料は、出資及びその他いかなる金融商品についての取得等を勧誘するものではありません。

【お問い合わせ】

住友林業（株）

コーポレート・コミュニケーション部 IRグループ
icom@sfc.co.jp

木と生きる幸福

