

海外住宅・建築・不動産 事業説明会



住友林業株式会社

2023年6月20日



海外住宅・建築・不動産事業の概要 [P.3](#)

米国 戸建住宅事業 [P.6](#)

米国 不動産開発事業 [P.21](#)

豪州 戸建住宅・不動産開発事業 [P.27](#)

アジア 住宅・不動産開発事業 [P.31](#)

ガバナンス [P.34](#)

環境配慮型ビジネスの展開 [P.37](#)

長期ビジョン [P.39](#)

Appendix [P.41](#)

海外住宅・建築・不動産事業の概要

海外住宅・建築・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。

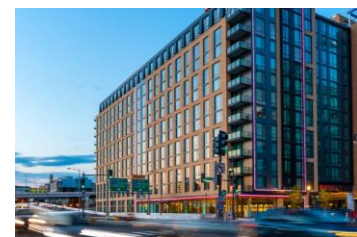
■2022年12月期実績（下段括弧内は2021年12月実績）

売上高 **8,487**億円
(6,446億円)

経常利益率 **19.0%**
(16.2%)

CAGR_※ **27.2%**
年平均成長率

※2013年から2022年の年平均成長率、売上高ベース

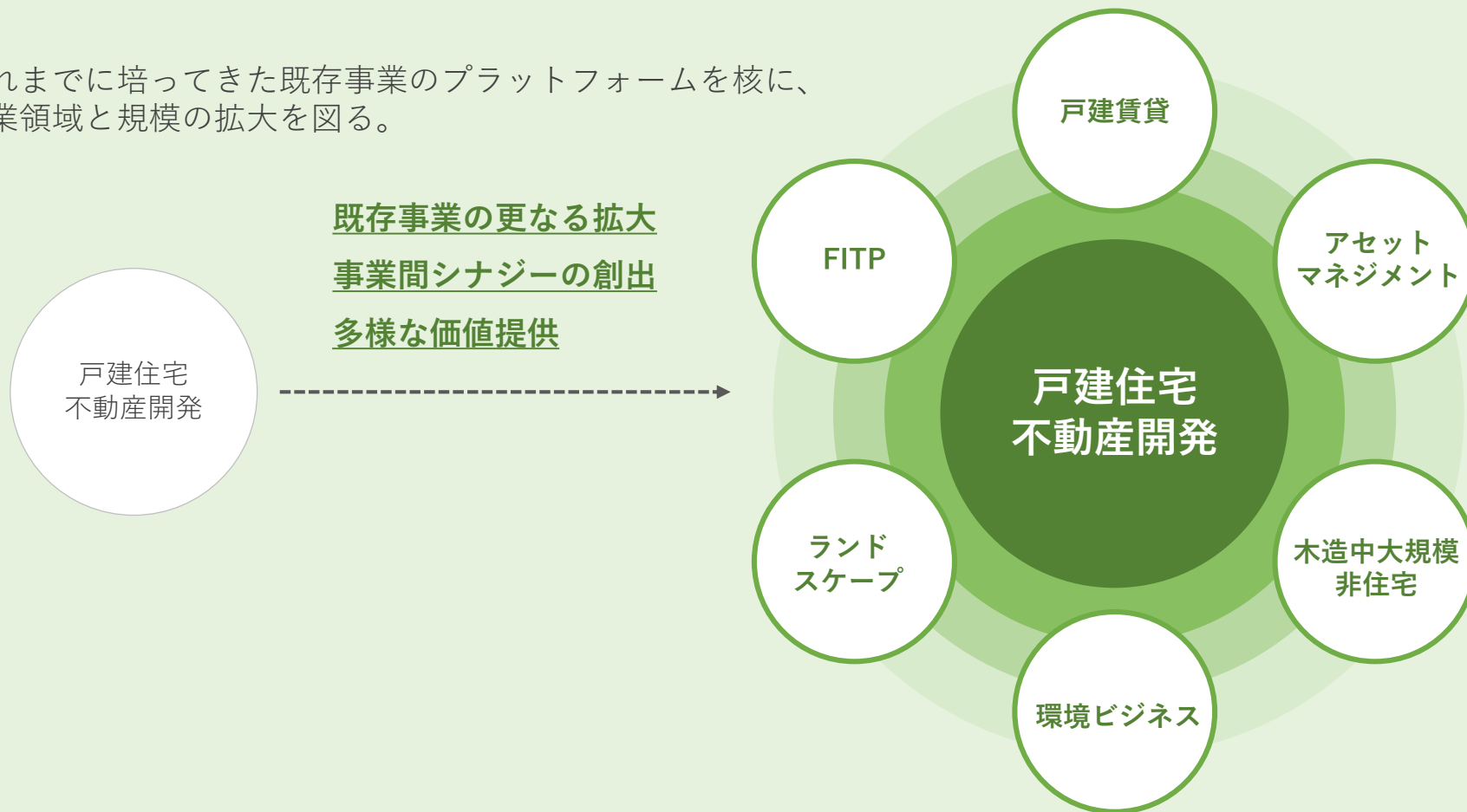


注) 2022年12月期および2021年12月期はセグメント変更前のため、建築事業の業績は含まれていません。

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。

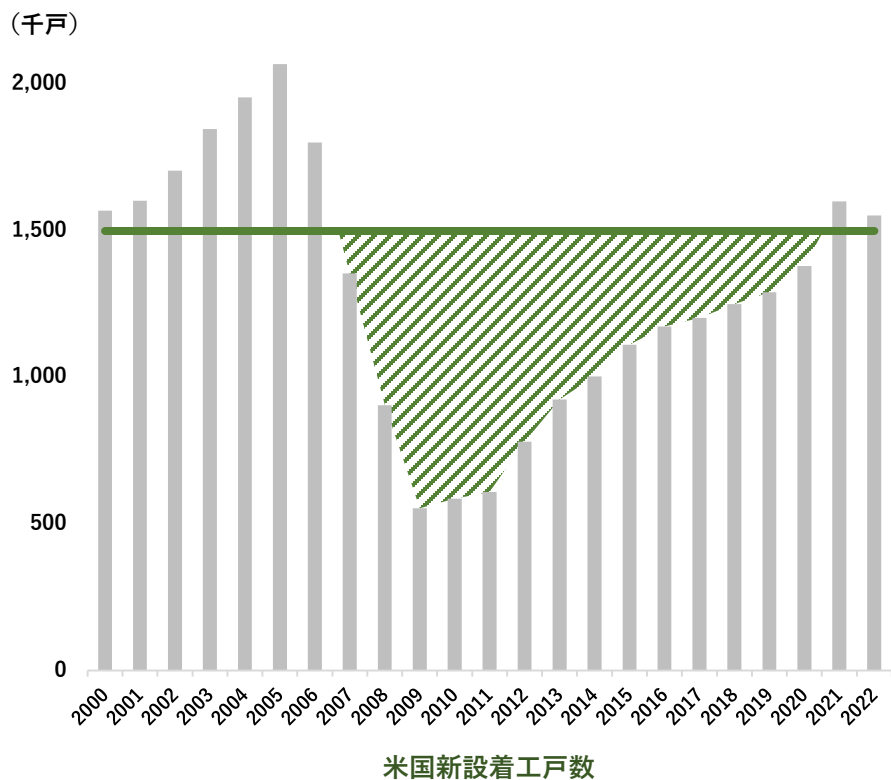


米国 戸建住宅事業

市場環境（米国）

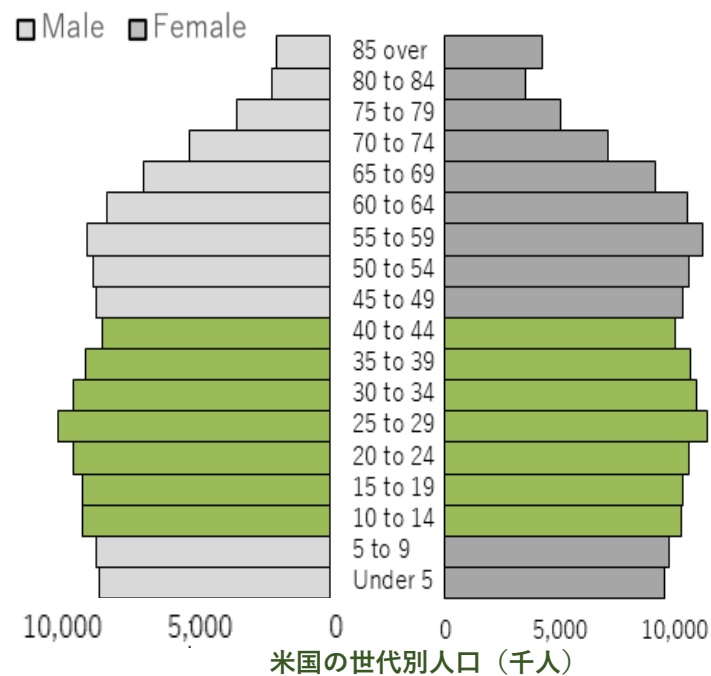
米国住宅市場は、ミレニアル世代、Z世代など、新規の住宅取得者層の人口増加、リーマンショック以降の建設着工の抑制による中古住宅の在庫不足（推計400万-600万戸不足）などを背景に、継続的に安定して住宅ニーズが出てくると考えられる。

住宅供給は依然として不足状態



出所：U.S. Census Bureau

ミレニアル世代・Z世代の人口が多い

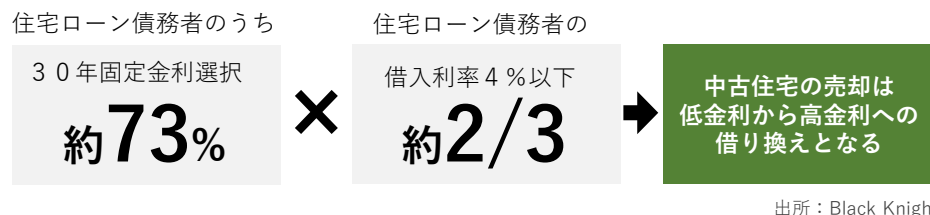


出所：U.S. Census Bureau

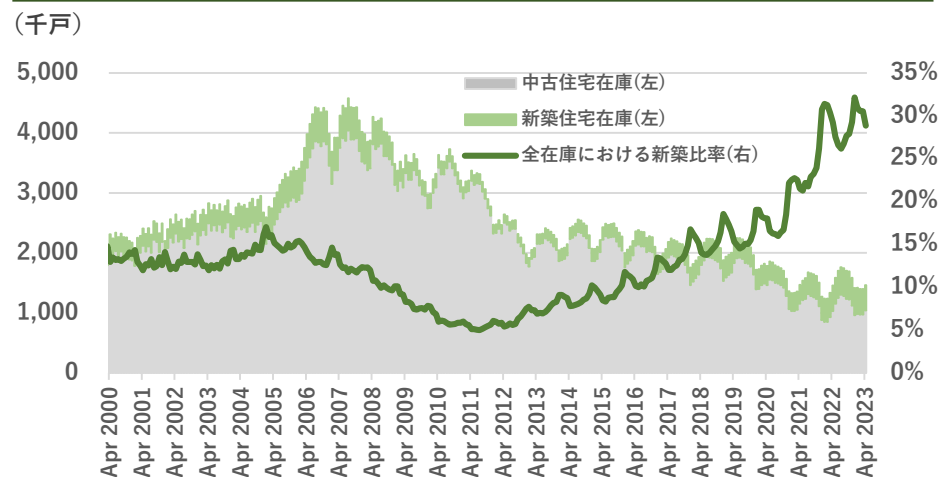
市場環境（米国）

- 既存住宅ローン債務者（30年固定金利）のおよそ3人に2人が金利4%以下で借り入れているため、高金利下では中古住宅市場が動き出しにくい状況となっている。
- 住宅市場において新築住宅に対する需要が継続していくことが考えられる。

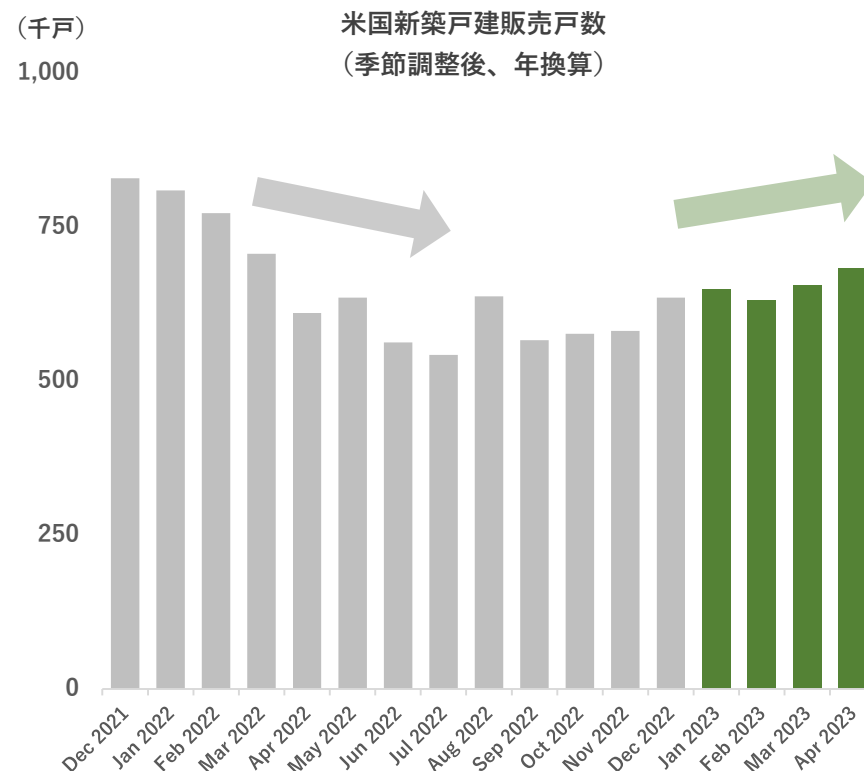
中古住宅市場は動き出しにくい状況



全在庫における新築比率が増加している



新築住宅市場は回復基調に転じている



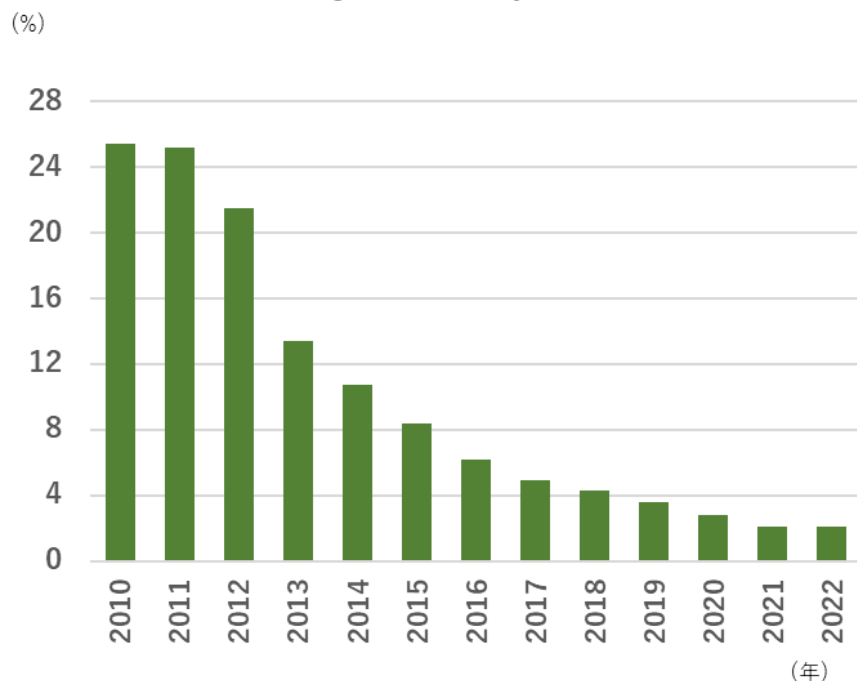
市場環境（米国）

- ・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。
- ・金融不安下においても市場の健全性は大きく崩れていない。

足元では著しく低水準で推移し、健全な状況

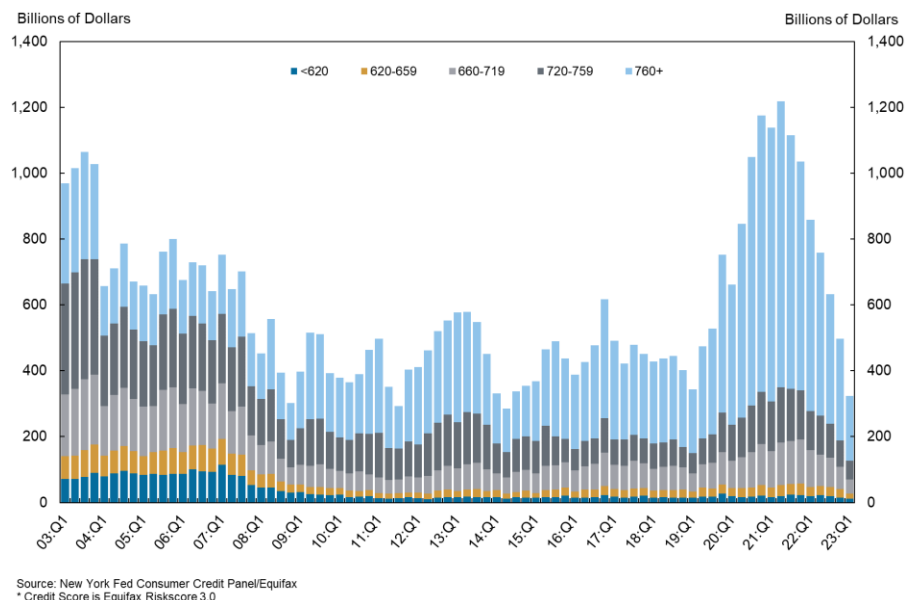
「サブプライム」（670未満のスコア）の割合はわずかであり、総じて健全な状況

Negative Equity比率



クレジットスコア別住宅ローン実行金額

Mortgage Originations by Credit Score*



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してNegative Equityとなっているローン件数の比率

市場環境（当社進出エリア）

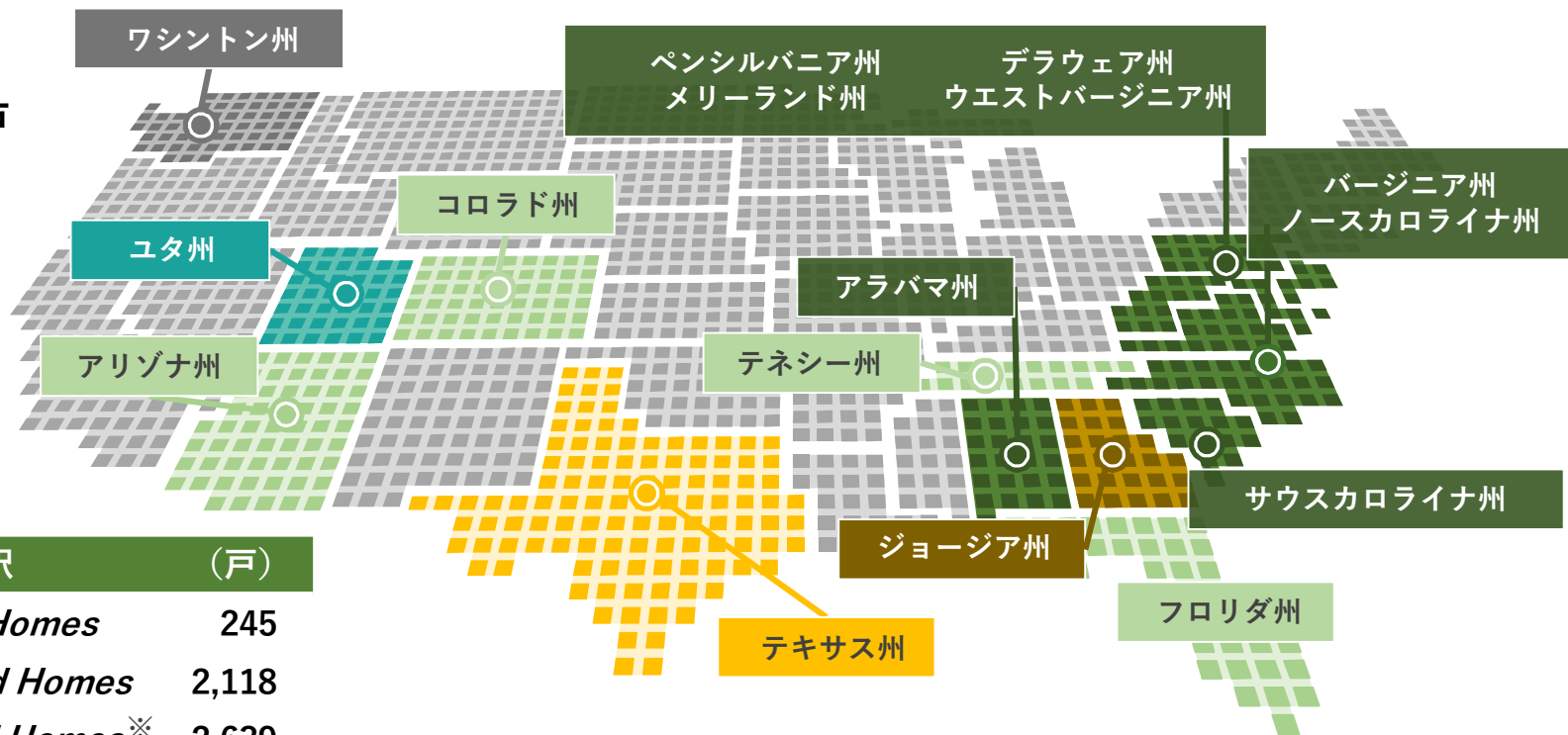
米国の人口・雇用成長の著しい都市圏において、住友林業連結子会社を通じて戸建分譲事業を行っている

5 社合計

2022年度引渡戸数
 **10,244**戸

2022年TOP
 ビルダー 100
 **9** 位相当

2022年度従業員数
 **1,653**名



内訳	(戸)
 MainVue Homes	245
 Bloomfield Homes	2,118
 Brightland Homes※	2,639
 DRB	3,962
 Edge Homes	1,280

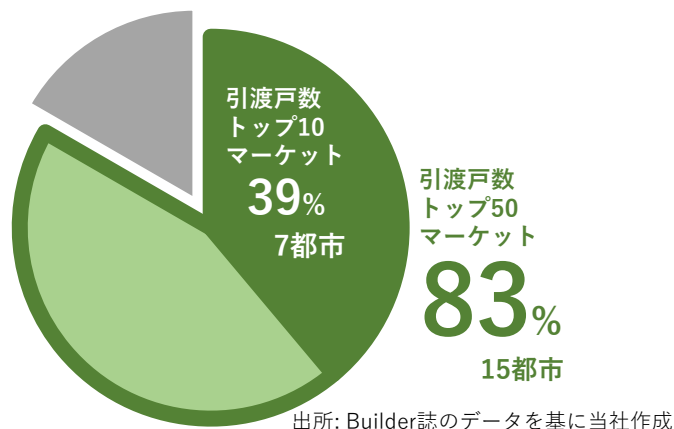
16 州で展開

※Gehan HomesからBrightland Homesに社名変更

市場環境（当社進出エリア）

当社進出エリアの8割以上が引渡戸数トップ50マーケット

当社進出都市（支店ベース）の特徴



当社進出エリア※の戸建住宅価格世帯所得倍率は低い

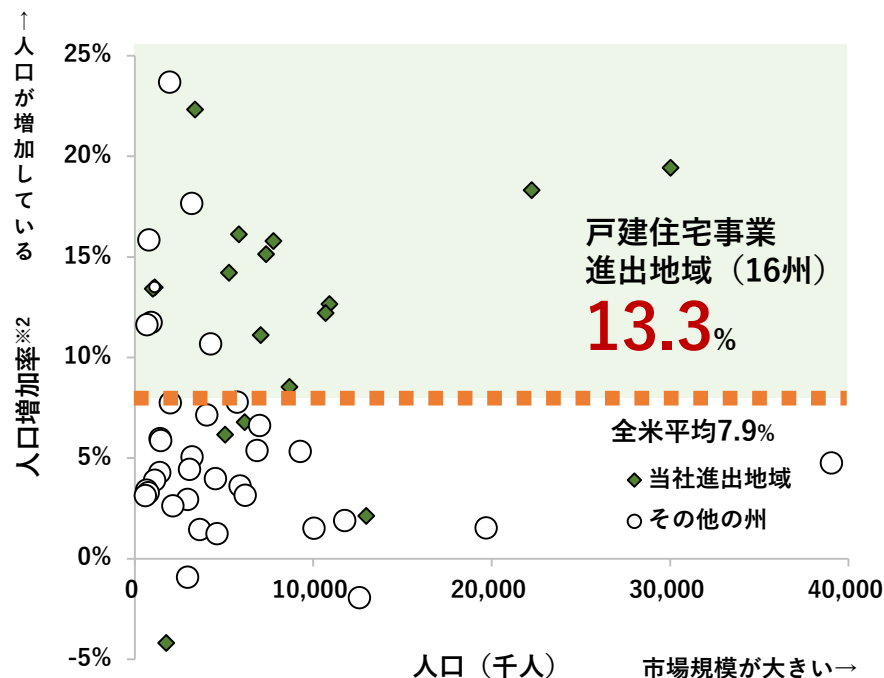


※米国戸建住宅5社およびCrescent社

出所: U.S. Census Bureauを基に当社作成
(2023年4月時点)

当社進出エリアの人口は米国平均より増加

米国における当社グループ事業
進出地域※1の人口及び人口増加率

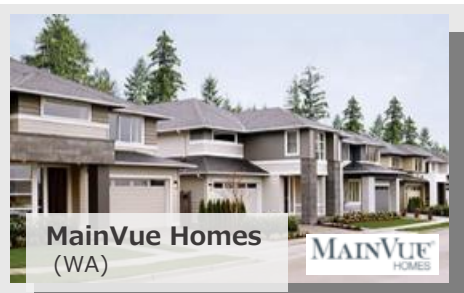


※1: 米国戸建住宅5社

※2: 2010年人口に対する2022年推計人口
(2020年4月をベースとした推計値)の増加率

出所: U.S. Census Bureau資料を基に当社作成

当社の強み（各子会社の経営陣・シェア）



Seattle/Tacoma/
Bellevue, Wash.

5 位

従業員：77名



Austin/Round
Rock/
Georgetown,
Texas

10 位

従業員：488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：637名

3 位

4 位

8 位

9 位

7 位



Salt Lake City,
Utah
Provo/Orem,
Utah

1 位

2 位

従業員：144名



Dallas/Fort Worth/Arlington, Texas

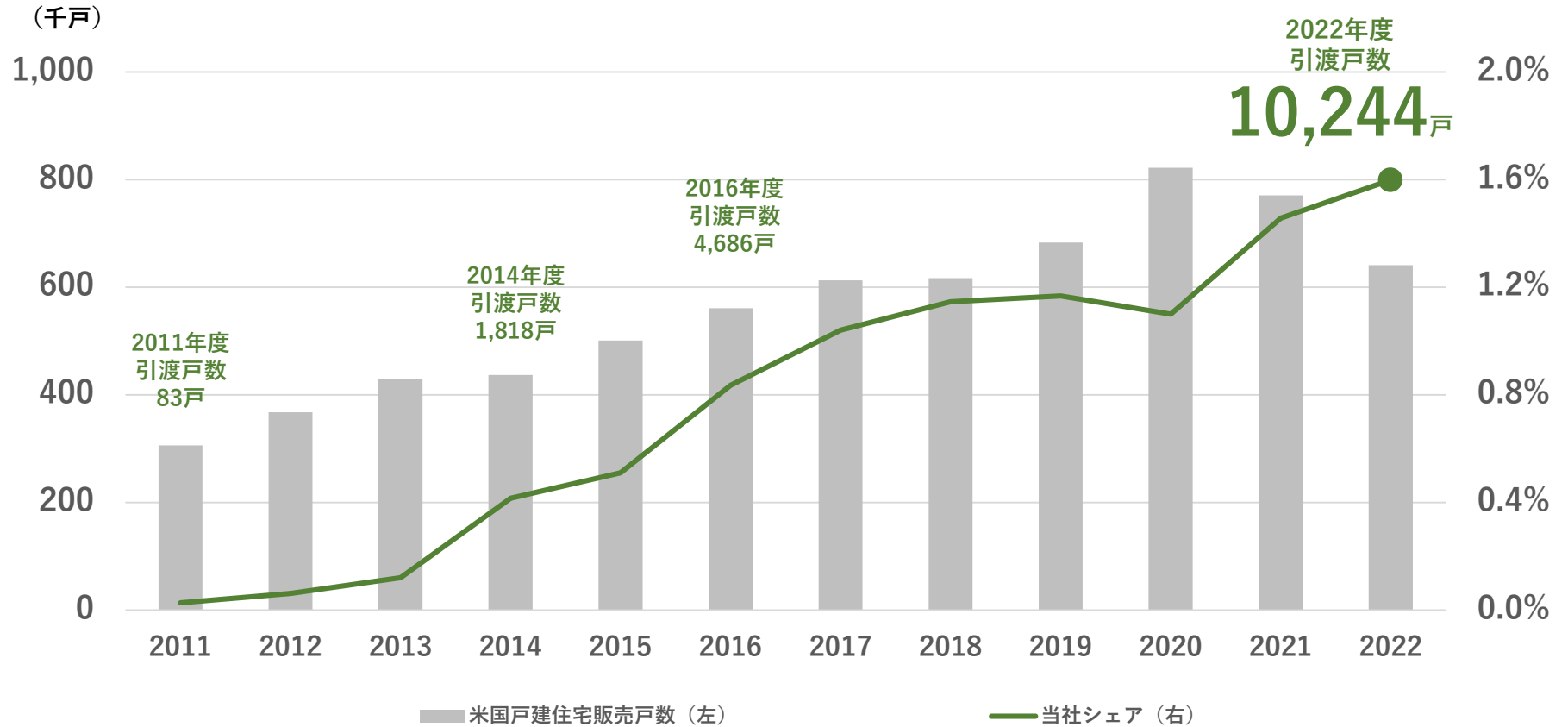
3 位

従業員：160名

順位：2022年引渡戸数ベース（出所: Zonda Media）、従業員：2022年12月末時点

市場環境（当社進出実績）

- ・ オーガニックグロースとM&Aにより、全米シェアを着実に伸ばしている。
- ・ 2022年度は米国戸建住宅販売棟数全体が縮小する中で、全米1.6%とシェアを伸長。



出所：U.S. Census Bureauを基に当社作成
(2023年6月時点)

米国フロリダ州への新規進出(Southern Impression Homes社の取得)

Brightland Homes社によるSIH社の買収を通じて市場規模全米2位のフロリダ州へ進出。確固たるプラットフォーム(人員、土地、土地仕入ソース、施工体制)を構築し、2030年目標である米国での販売戸数23,000戸の達成に向けた体制を整備していく。



Southern
Impression
Homes



Southern Impression Homes社の主な強み

1. 土地仕入能力

完成宅地と未造成宅地を組み合わせた土地仕入れソースを保有。10名弱の土地仕入れ部門担当者が在籍し、様々なネットワークを利用し土地を確保。

2. 効率性の高いビジネスモデル

- 仕様を統一した戸建賃貸物件を販売。
- 賃貸オーナーのメンテナンスコストに配慮した部材を採用。
- 完成宅地のオプションテイクダウン契約、ランドバンクの利用により資金効率を最大化、不動産保有リスクもコントロールしている。

3. 賃貸管理サービス

戸建賃貸物件の販売に付随した賃貸管理サービスを提供、垂直統合により収益の多様化を実現。

本社所在地 アメリカ合衆国 フロリダ州 ジャクソンビル市

展開エリア
・事業内容

フロリダ州北東部(ジャクソンビル)、北中部(オカラ)、南西部(フォートマイヤーズ)などを主要事業エリアとし、ジョージア州アトランタでも事業を展開。戸建賃貸住宅の宅地開発、建築、販売、賃貸管理に特化した効率的な事業モデルに加え、幅広い情報ネットワークを活用した高い土地取得能力が特徴。

事業規模

販売戸数実績472戸、宅地売却実績709区画、賃貸管理戸数1,659戸(2021年12月期)

従業員数

86名(2022年8月時点)

米国フロリダ州への新規進出(Southern Impression Homes社の取得)

全米有数の市場であるフロリダ州への進出を足掛かりに、既に米国で展開している戸建分譲住宅事業のさらなる拡大と賃貸管理事業への新規参入を図る。



SIH社が保有する
戸建賃貸住宅(SFR)に関する
多様な情報・ノウハウを
グループ各社に展開

1 | Brightland Homes社のフロリダ進出

SIH社の土地情報を活用し、同州で戸建住宅事業を展開

2 | 戸建賃貸住宅販売事業のエリア拡大

既存の事業エリア(テキサス州など)における同事業の展開

3 | 賃貸管理事業のグループ展開

長期にわたりフィー収入を得るビジネスモデルのグループ内浸透

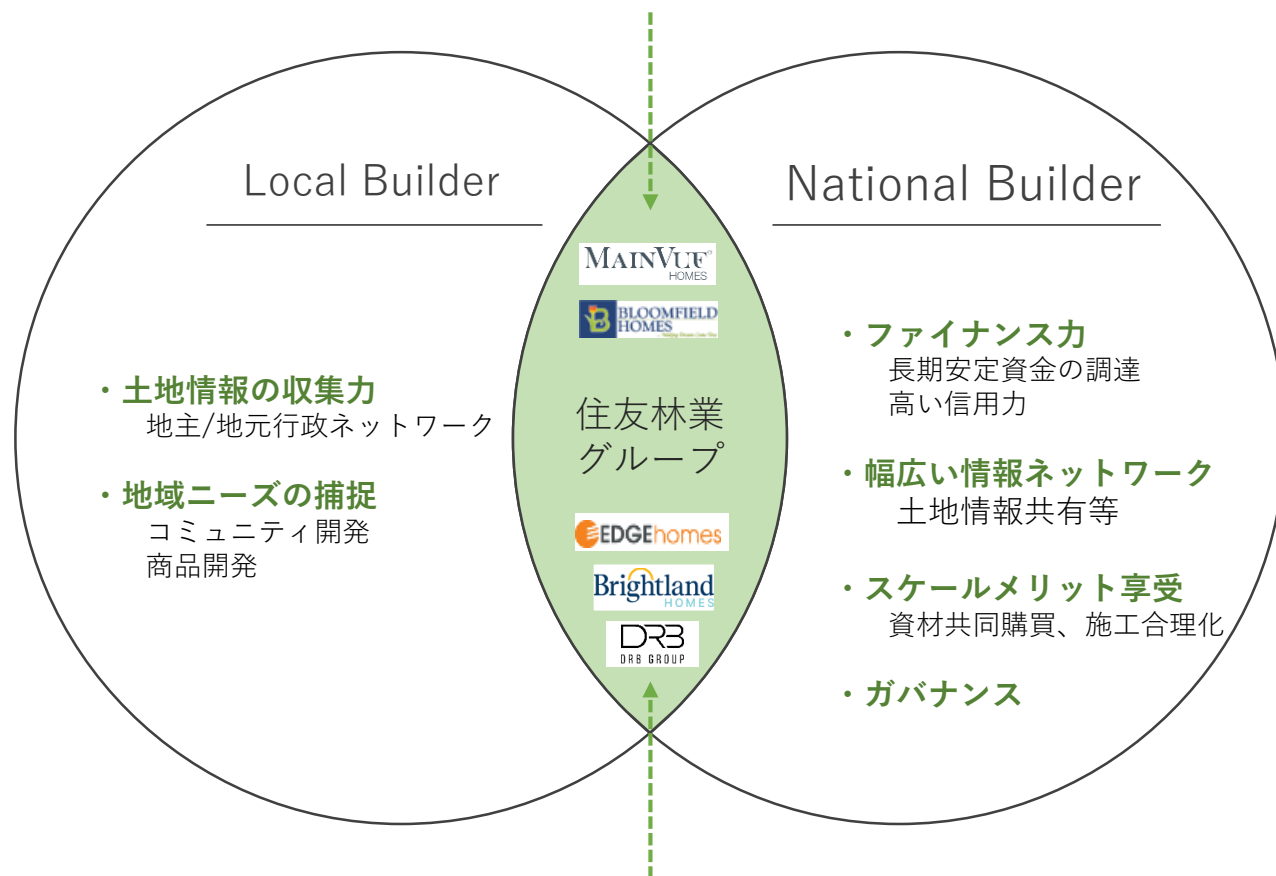
4 | Crescent社との協業

既に同州で不動産開発を手掛けているCrescent社との協業。
保有する土地情報の相互紹介、開発案件におけるSIH社の施工
機能活用。

当社の強み（特徴ある当社の立ち位置）

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、同時に全体では年間1万戸前後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（土地マネジメント）



土地情報に関する 高い知見

住宅ビジネスの経験が豊富で地域の住宅ニーズや土地情報に関する知見が高い現地経営陣



多様な土地 仕入手法

完成宅地・未造成宅地、オプション契約を利用した所有など、マーケット環境の変化に応じた土地取得。資金効率も意識



安定した財務基盤

住友林業グループとしての安定した財務基盤により、優良な土地案件をタイミングを逃さず確保



ガバナンス

不動産投資管理規程、在庫のモニタリングなどグループとしてのガバナンスにより在庫の健全性を確保



市況の変化を想定したリスク管理、資産効率を意識。
顧客ニーズの高い土地を保有し、将来の成長に寄与。

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。



近年の取り組み

- 2022年2月：米国東海岸を中心にフレーミングや内外装工事等の請負事業を展開する施工会社を買収し、一部の施工機能を内製化。
- 2022年10月：ワシントンD.C.近郊で住宅のトラスや壁パネルなどのコンポーネント製造事業を行うStructural社の持ち分70%を取得。
- 2022年11月：米国東海岸南部に位置するノースカロライナ州にてパネル工場設立することを意思決定。

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

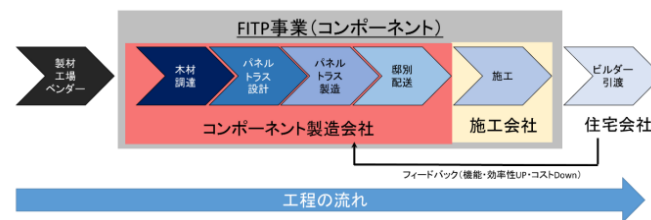
当面の事業展開に必要な労働力は確保できているが、更なる拡大を目指す上で、将来的なフレーマーなどの現場労働力の不足に対応。

2 施工の合理化

合理化効果（工期短縮、コスト削減、安全性向上、現場作業の標準化など）による事業基盤の強化。

3 新たな事業機会の創出

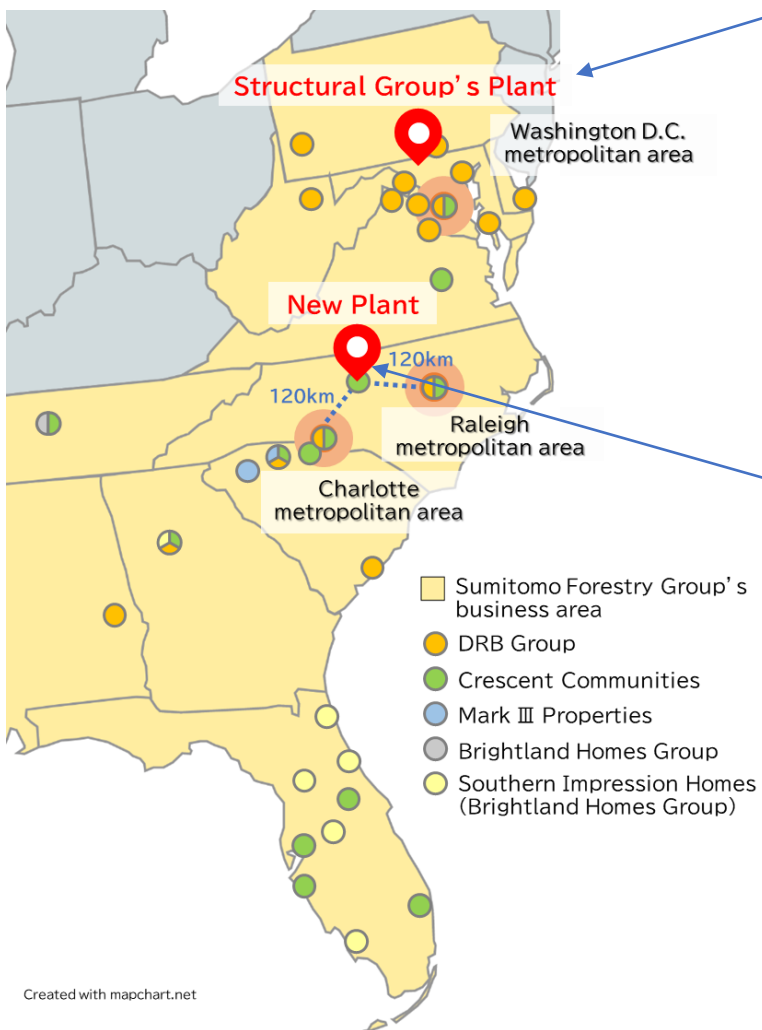
中長期的には外販による事業規模の拡大も想定。



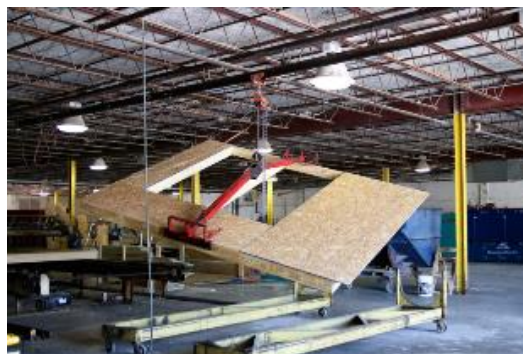
グループシナジー

ベトナムで家具を製造するAn Cuong社（当社持分法会社）のキャビネットをDRB社の分譲住宅やCrescent社の集合住宅向けに納品・組立を行うなど、グループシナジーが発揮されている。

材工一貫でサービスを提供するFITP事業



● Structural工場



- 所在地：MD州サーモント
- 生産規模：年間約12,000 千bf
- 屋根トラス約1,200 棟、床トラス約450 棟、壁パネル約350 棟相当
- 2022年9月、Structural社の持分取得を通じて工場を取得。

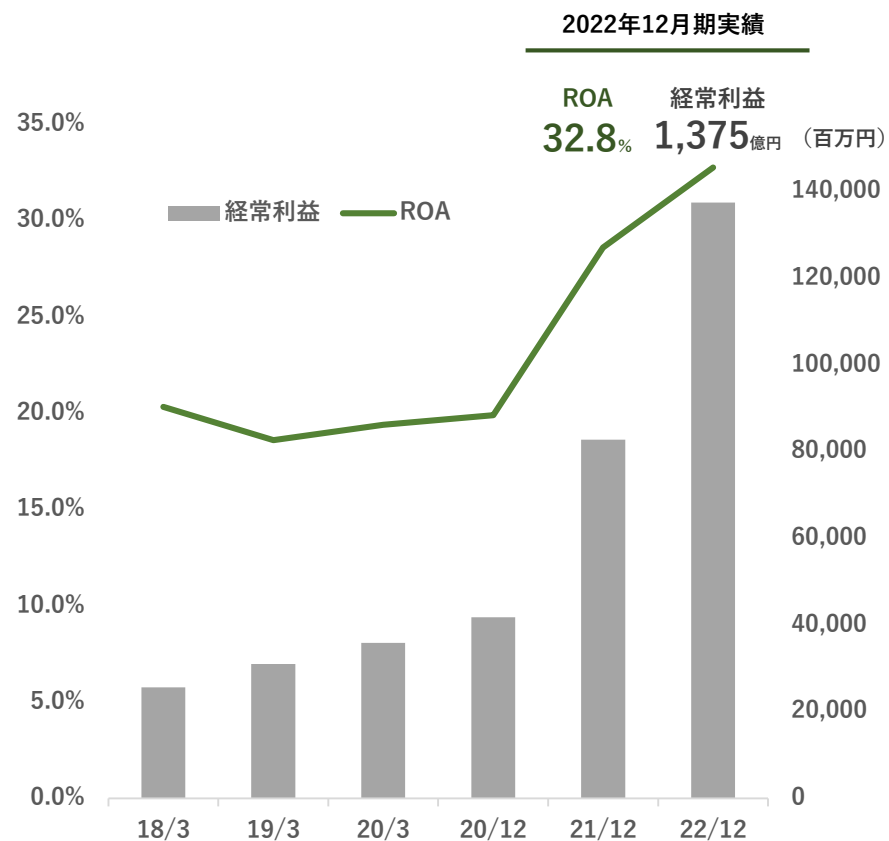
● 新規工場



- 所在地：NC州アーチデール
- 生産規模：2,800戸（2030年）
- 生産開始：2024年(予定)
- 戸建住宅や集合住宅の壁パネルや屋根・床トラスを製造予定
- 自社で建設中

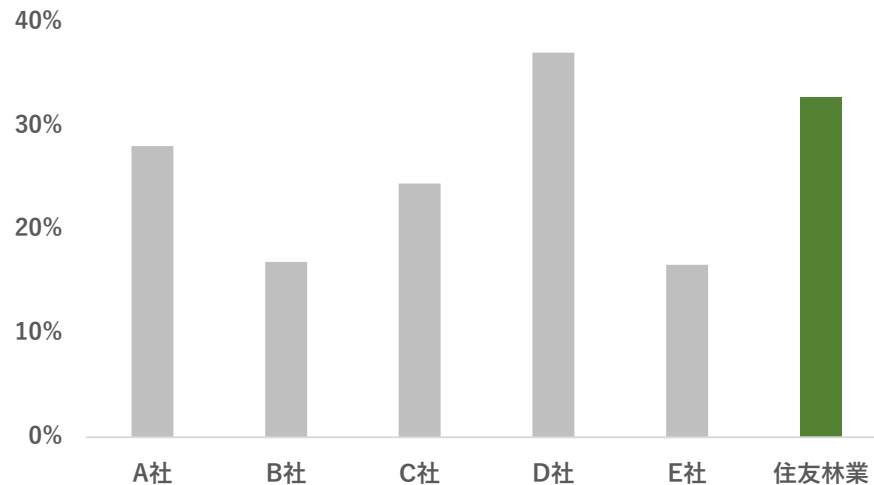
当社の強み（高い資産利益効率）

当社米国住宅会社※ ROAと経常利益の推移



※米国住宅会社5社計

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：2022年12月期実績 米国ビルダー：直近期末決算実績



米国 不動産開発事業

米国不動産開発事業（市場環境とビジネスモデル）

- 米国不動産開発事業として宅地開発および収益不動産開発を行っている。
- 宅地開発事業ではMark III社による宅地開発事業の他、Hines社とのJV事業も展開している。
- 収益不動産開発事業では、Crescent社※による収益不動産開発の他、SFA MF社※を通じてTrammell Crow Residential社、JPI社、Fairfield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。 ※いずれも住友林業100%子会社

市場環境

集合住宅

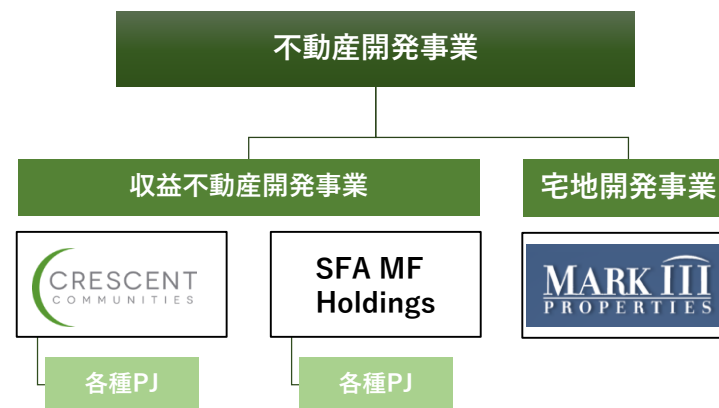
政策金利上昇に伴い、投資家や金融機関は市況への影響を見極める姿勢にある。賃貸運営は堅調であることから売主も売却時期を見定めており、取引件数は低水準で推移している。

商業施設 オフィス

サンベルトマーケットでは雇用は継続して上昇しており、自社保有物件でも小口テナントを中心とした新規契約、更新、マーケティングを継続している。

当社の戦略

収益不動産事業は収益を計上するまでに3～4年程度要す。足元の金利動向や市場の状況だけで判断するのではなく、より長い期間の事業環境を見据えて優良な案件を厳選して事業化を継続していく。



米国不動産開発グループ 2022年12月時点実績

	プロジェクト組成 (22/12期末時点累計)	売却 (22/12期実績)
集合住宅	33件	9件
戸建賃貸住宅	5件	1件
商業複合施設	16件	2件

米国不動産開発事業 収益不動産開発 (Crescent・SFA MF)

Crescent Communities社 (SFAMの100%子会社)

GPとして集合住宅、商業施設、物流倉庫、ライフサイエンスおよび戸建・タウンホーム賃貸の開発事業を展開



Crescent社実績 (1963年の設立以来)

※2022年12月末時点



集合住宅

77 PJ

商業施設

2,400万sf
≒ 223万㎡

マスタープラン開発

60 コミュニティ

2社合計

2022年度従業員数

194名

2022年度着工戸数

Multi family



4,034 units
started

Commercial



2,383K sqft
started

*SFA MF Holdings, Crescent Communities

SFA MF Holdings社 (SFAMの100%子会社)

主にLPとして集合住宅、戸建・タウンホーム賃貸の開発事業を展開



TCR社 JV事例

・ Alexan Bothell
シアトル／集合住宅368戸
2024年3月リース開始予定



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



CHO社 JV事例

・ Southstone Yards
ダラス／木造オフィス



Longbranch社 JV事例

・ Harvest Meadow PJ
オースティン郊外／SFR
118戸／2021年8月リース開始



Fairfield社 JV事例

・ ダラス／集合住宅
2026年9月竣工予定

米国不動産開発事業 Crescent社の特徴

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18都市で事業を展開。今後も不動産開発事業を拡大していく。

エリア

人口増加

10州1特別区で展開し、純移動（人口流入増）が多い上位7州※すべてが事業エリアに該当
※出所：U.S. Census Bureau（2021-2022年）

魅力度

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

人財・組織

主要機能の内製化

機関投資家の期待水準に應える高いレベルの事業企画力や開発管理体制を持ち、土地取得からプラン立案、建築、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

- ・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。
- ・住友林業東京本社から取締役を含め4名が出向し、管理体制を強化。

環境配慮型開発

環境認証

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。



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。

健康・Wellness

コロナ禍以前より入居者のWellnessを重視。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。



地域コミュニティ

キャンパス・セッション

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。



外部評価

ステークホルダーや市場からの高評価を獲得

- ・ NAHB（全米住宅建設業者協会）から複数回各賞受賞。
- ・ 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。

Crescent Communities
WINNER | Multifamily Development Firm of the Year



中大規模木造建築事業

2022年は米国アトランタおよびダラスでマスティンバー建築の木造オフィス開発プロジェクトがスタート。
脱炭素社会の実現に向けて、中大規模木造建築事業をグローバルに展開していく。



アセットマネジメント事業

資本効率の高い事業スキームの提供を通じ、グループ各事業の拡大と安定的な成長、新たな事業機会の創出を実現する

海外収益不動産事業における当社の強み

優良資産の調達力



- ・ Crescent社や全米トップクラスのデベロッパー各社との深い協業関係。
- ・ 全米Top10クラスの集合住宅着工戸数。
- ・ マスタープラン開発、集合住宅、オフィス、物流施設、ライフサイエンス、戸建賃貸、森林など、多様なアセットタイプへの対応。

多様な事業ストラクチャ



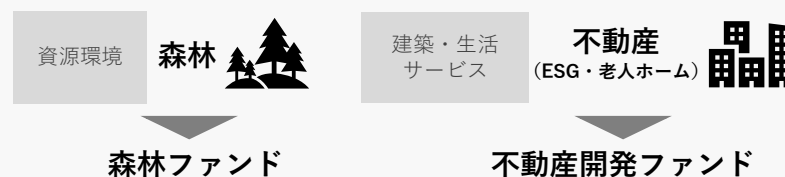
- ・ 金融機関や機関投資家との協業関係、ファンドやJVなどの多様な事業ストラクチャ。
- ・ 投資助言代理業、第二種金融商品取引業登録済。
- ・ 豊富なクロスボーダー案件組成運営実績。

環境配慮

- ・ 中大規模木造集合住宅、マスティンバーオフィス開発、ESG配慮型ファンド、森林ファンド、Life Cycle Assessmentなど、先進的な環境配慮型開発事業への取組。



他のセグメントとのシナジー



機関投資家との協業やレバレッジを活用するスキームを提供することを通じ、資本効率の向上や、オンバランスでは取り組めなかった新たな事業機会を創出

実績

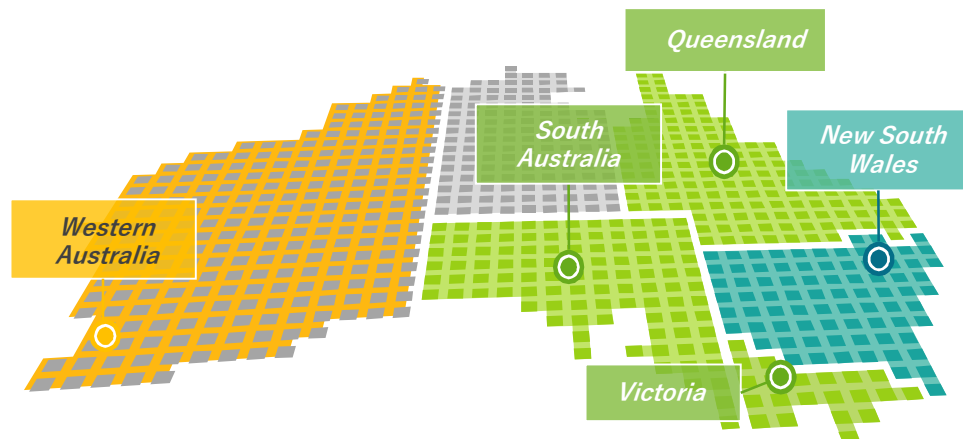
- ・ 米国Crescent社ESG配慮型不動産開発私募ファンド（総資産約700億円）。
- ・ 国内ESG配慮型不動産投資ファンド（総資産約40億円介護付有料老人ホーム4施設）。
- ・ 米国JV開発事業（運営中6PJ、総資産1,070億円）

今後

- ・ 炭素クレジット創出森林ファンドの組成。
- ・ マスティンバー建築プロジェクトの事業化加速。
- ・ 長期運用型の環境配慮／木造物件を対象としたコアファンドの組成。
- ・ 米国及びその他エリアでの新たな森林ファンドの組成。
- ・ 運営資産3,000億円規模を目指す。

豪州 戸建住宅・不動産開発事業

豪州におけるグループ各社の展開エリア



2022年度合計販売戸数 **2,787**戸
 2021-2022年豪州ビルダーランキング **3**位相当
 2022年度従業員数 **1,131**名

3社合計*

* Henley社, Wisdom社, Scott Park社

注文住宅/分譲住宅事業



Henley Properties (VIC/QLD/NSW/SA)



Wisdom Homes (NSW)



Scott Park Group (WA)

宅地開発事業



ランドスケープ事業

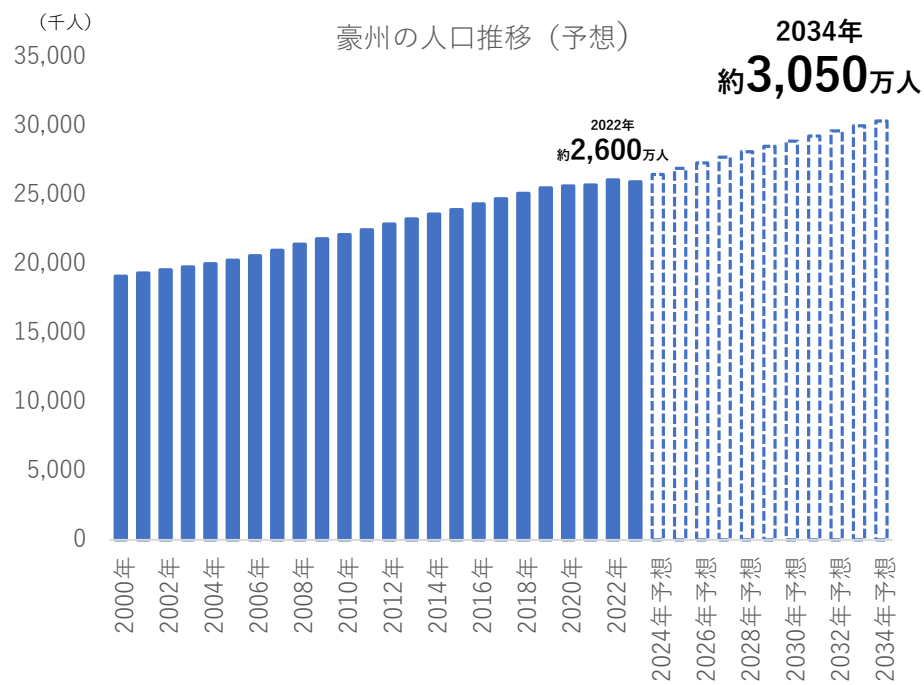


オフィス開発事業



- ・ 移民政策を背景に人口が増加し、長期にわたり安定的な住宅需要が期待されている。
- ・ 住宅補助金政策による急激な住宅着工に起因する工事の長期化は、足元では改善傾向。

豪州の人口推移と将来予想



出所：ABS, Centre for Population

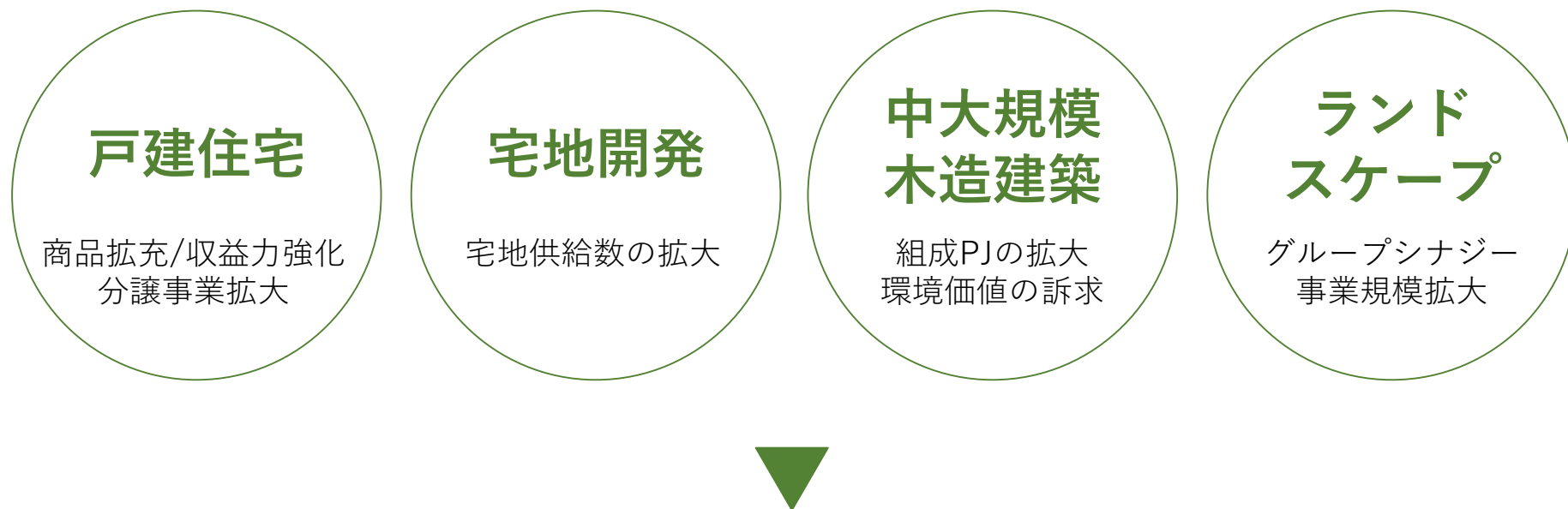
足元の状況と今後の見通し

✓ 工事長期化は改善傾向

2020年6月に導入された住宅補助金政策により住宅着工数が急増。行政による開発許可手続きの遅れや、資材供給遅延、職人不足による工事長期化が続いていたが、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る。

✓ アフォーダブルな住宅への需要増

住宅供給不足を背景に住宅価格は大きく上昇。政策金利上昇の影響もあり、アフォーダブルな住宅に対する顧客ニーズは強い。



戸建住宅事業において2030年に5,500戸の販売を目指すとともに
宅地開発事業、中大規模木造建築事業、ランドスケープ事業の
安定した収益化を実現していく

アジア 住宅・不動産開発事業

アジア住宅不動産開発事業

- 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、中長期的事業期間での案件検討を進める。

戦略

エリア	タイ、インドネシア、ベトナム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に、高い収益性と安定した損益の実現を目指す
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。木造建築の可能性も検証・検討する。
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

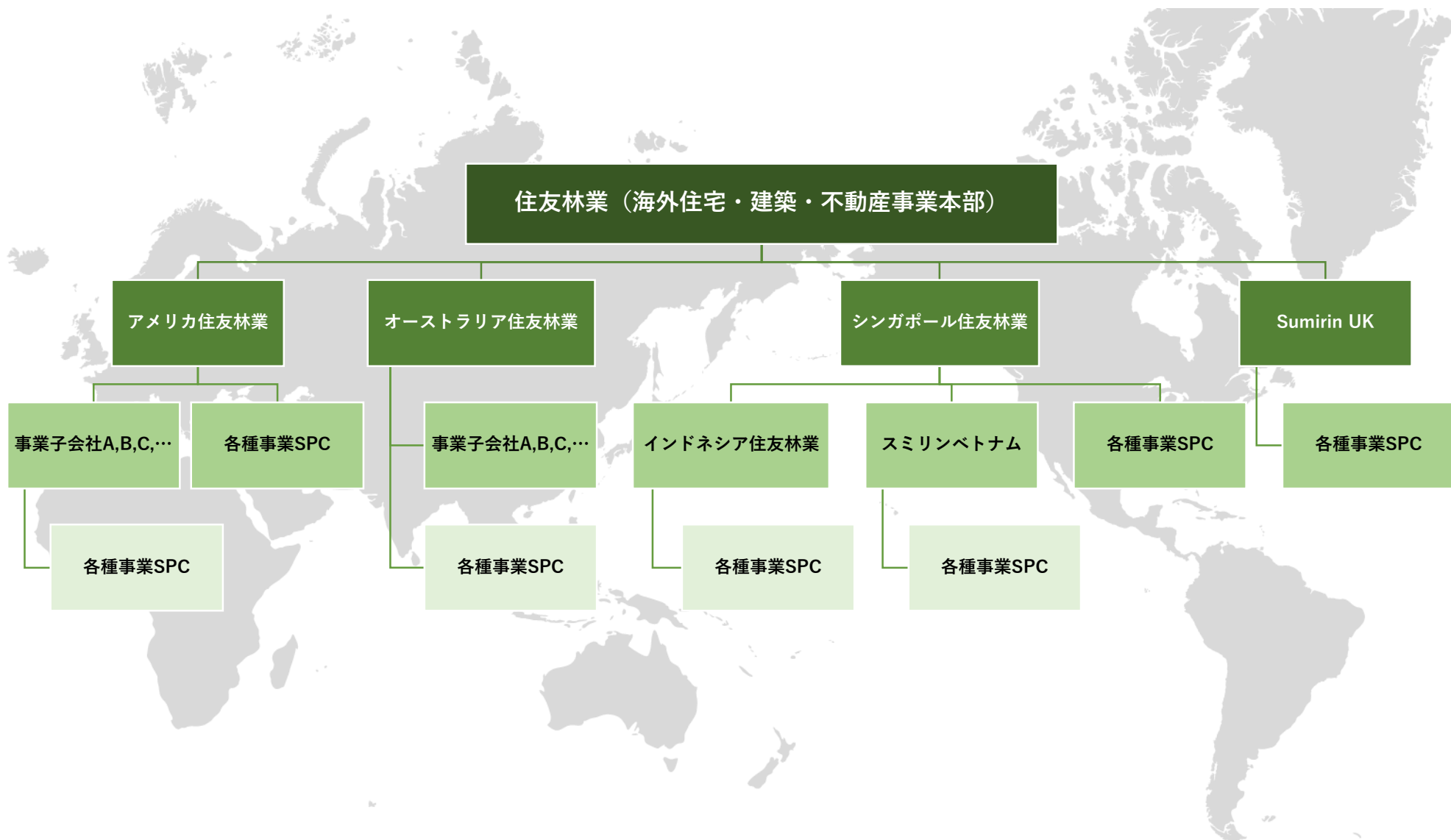
プロジェクト名	所在地	総戸数(※)	総事業費(※)	引渡開始年月
Midtownプロジェクト	ホーチミン (ベトナム)	2,439戸	約USD225百万	2019年6月
トンロープロジェクト	バンコク (タイ)	311戸	約USD140百万	2022年7月
LAKE Forestry	パトゥームターニ (タイ)	約1,400戸	約USD190百万	2020年12月
MORIZEN	ブカシ (インドネシア)	158戸	約USD30百万	2021年10月
マカッサルプロジェクト	マカッサル (インドネシア)	約500戸	約USD84百万	2025年1Q予定
デポックプロジェクト	デポック (インドネシア)	346戸	-	2026年
ブンタウプロジェクト	ブンタウ (ベトナム)	118戸	-	2024年6月頃

※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、インドネシアを中心に**15プロジェクト**前後(出資ベース)の組成を目指す。

ガバナンス

組織マネジメント体制



ガバナンス強化・リスク管理

事業の拡大に合わせて、ガバナンスおよびリスク管理の強化を継続的に実施。中長期にわたる成長戦略を支える基盤を引き続き構築していく。

職務権限規程による
意思決定プロセスの
明確化

内部統制(J-SOX)の
導入による
業務プロセス統制

内部監査室所属員の
米国駐在による
内部監査の強化

内部通報制度の
導入

常勤取締役1名を含む
各社駐在員3名体制の
推進

不動産投資リスク管理
規程に基づく管理と
モニタリングの実施

贈収賄防止の
徹底

業績管理指標等の
データベース化および
見える化の加速

環境配慮型ビジネスの展開

環境配慮型ビジネスの展開

マスティンバー 建築

脱炭素をキーワードにマスティンバー建築の不動産開発プロジェクトを展開。継続的な案件組成を推進。

森林ファンド 環境配慮型ファンド 組成

森林ファンドの組成や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推進。

環境影響評価 ツール導入

One Click LCAの海外プロジェクトでの採用や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。

環境対応

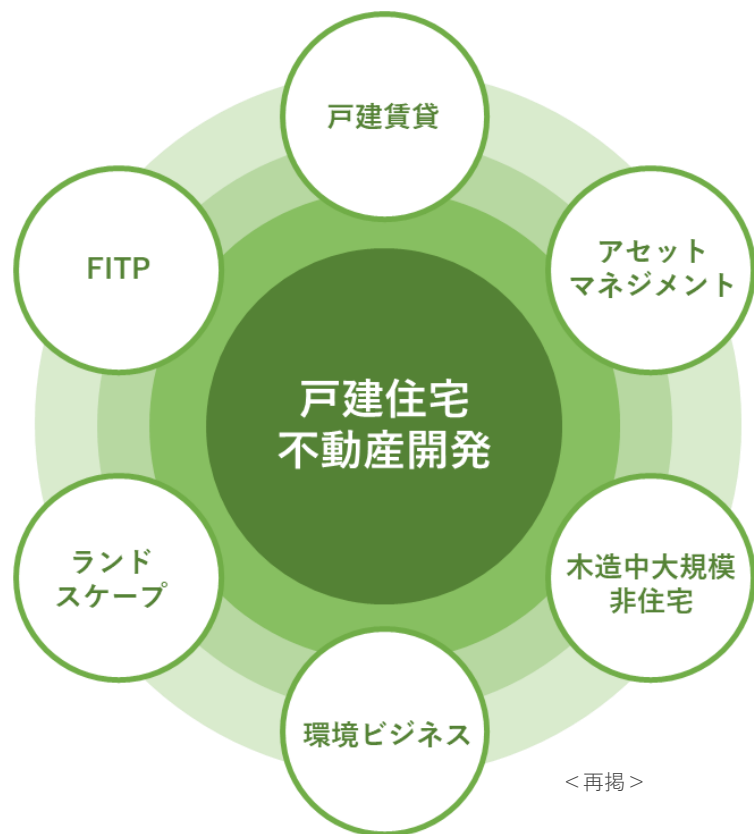
各国政府による関連法案の制定や改定等、環境ルールの動向を見据えた取り組み推進。



長期ビジョン

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。



■供給戸数計画

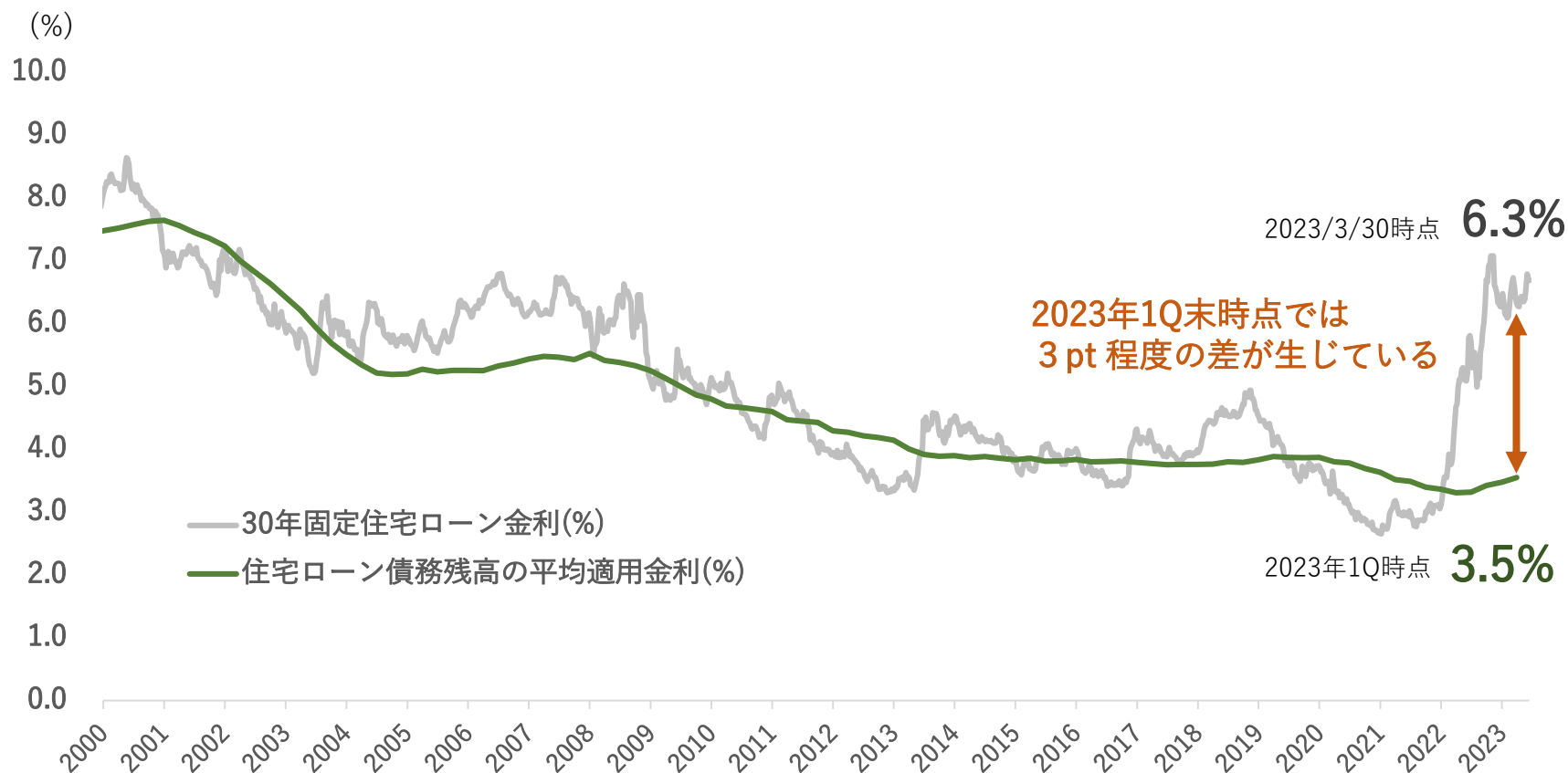
		中期経営計画	長期ビジョン
	2022/12期	2024/12期	2030/12期
米国戸建住宅	10,244戸	16,000戸	23,000戸
豪州戸建住宅	2,787戸	4,000戸	5,500戸
その他※1	3,405戸	5,250戸	11,500戸
合計	16,436戸	25,250戸	40,000戸

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

Appendix

住宅ローン金利および債務残高に対する平均適用金利の推移（米国）

- 既存住宅保有者に適用されている住宅ローン金利は平均3.5%程度。
- 中古住宅の売却は低金利から高金利への借り換えとなるため、中古住宅市場が動き出しにくい状況。

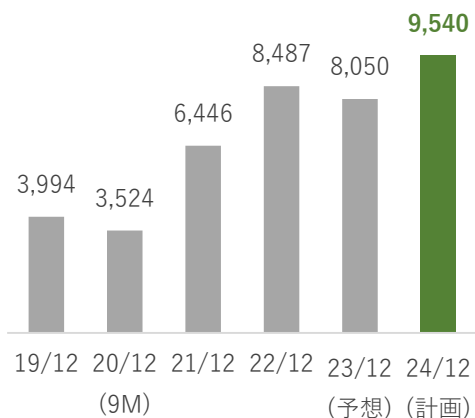


出所：Bureau of Economic Analysis, Freddie Mac提供データより当社作成

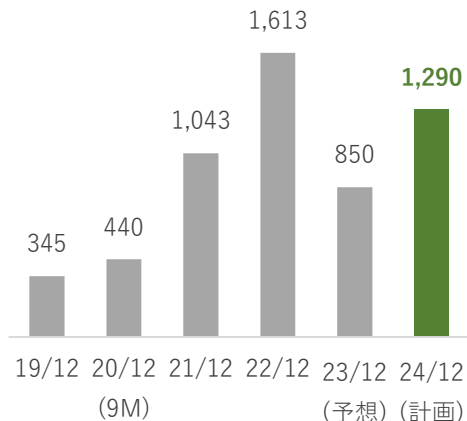
海外住宅・建築・不動産事業 業績計画

(単位：億円、%)

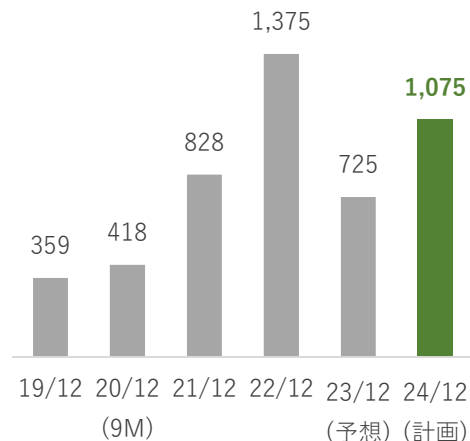
セグメント売上高



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

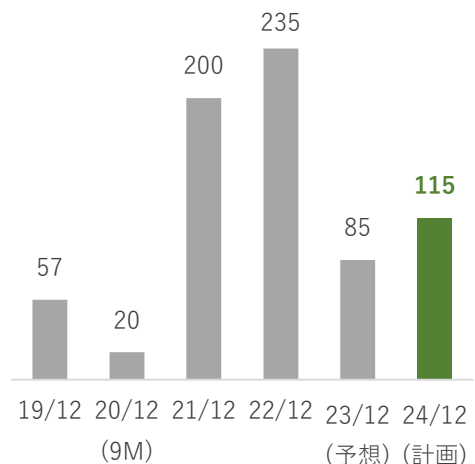
	20/3	20/12	21/12
USD	109.01	106.02	109.85
AUD	75.80	74.32	82.48

	22/12	23/12	24/12
USD	131.52	130.00	115.00
AUD	91.11	90.00	83.00

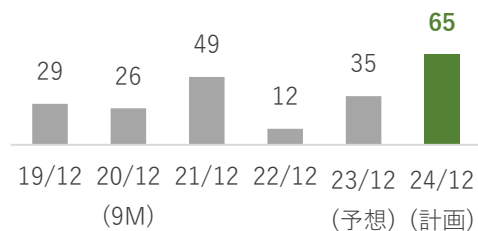
米国住宅会社 ※1

Housing Business in U.S.
Brightland Homes Group
DRB Group
Bloomfield Homes Group
MainVue Homes Group
Edge Homes Group

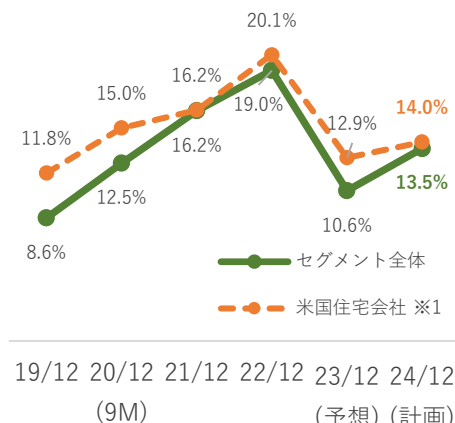
米国不動産会社※2 経常利益



豪州住宅会社※3 経常利益



経常利益率



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

(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。23/12期予想は2023年4月27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。

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



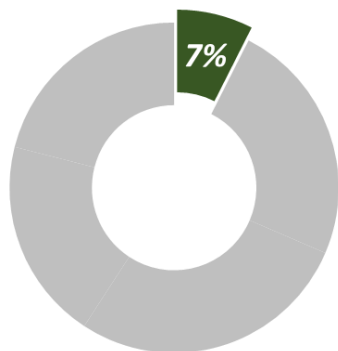
■ コンドミニアム



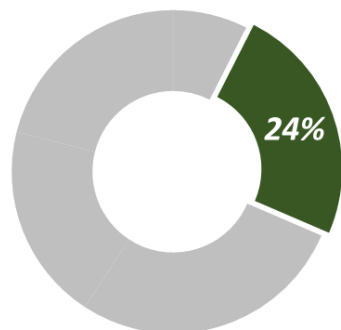
販売価格帯別構成比

※2022年販売実績より

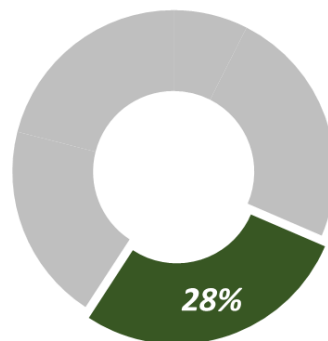
USD300千未満



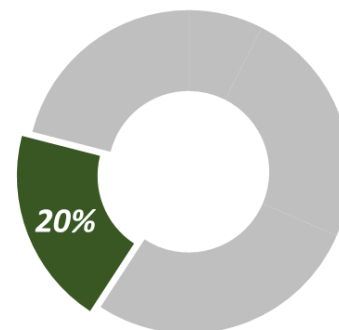
USD300千-USD400千



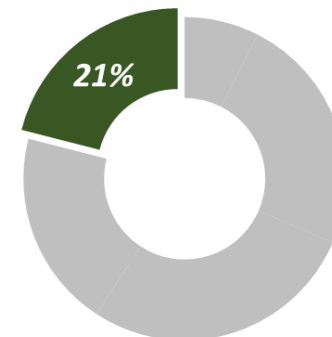
USD400千-USD500千



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 **7** 位 (VIC州7位)

■ Wisdom



■ Scott Park



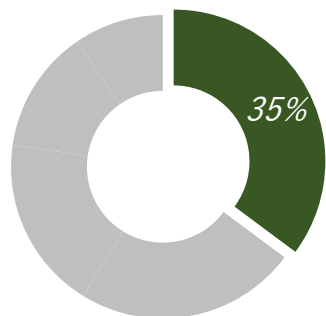
WA州 **4** 位

※豪州住宅着エランキング(2021/2022)

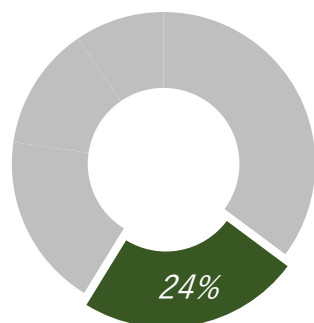
請負金額価格帯別分布/建物のみ

※2022年契約実績より

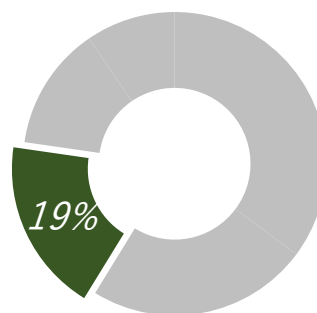
AUD300千未満



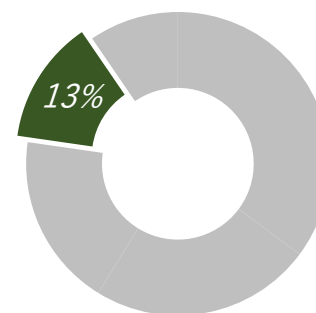
AUD300千-AUD400千



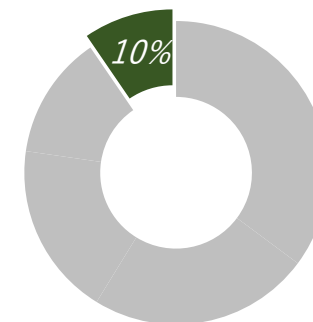
AUD400千-AUD500千



AUD500千-AUD600千

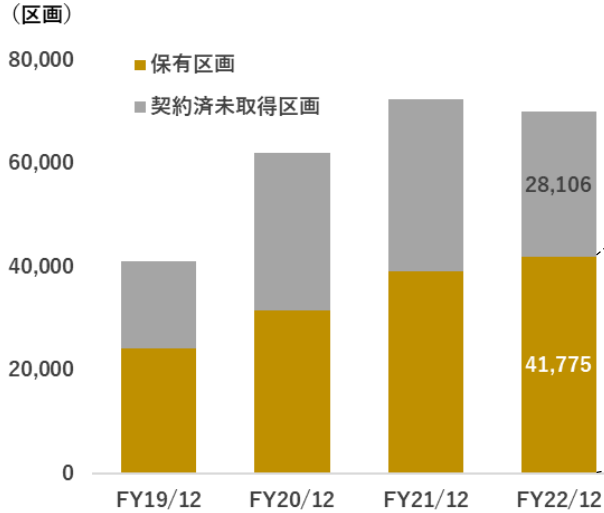


AUD600千超

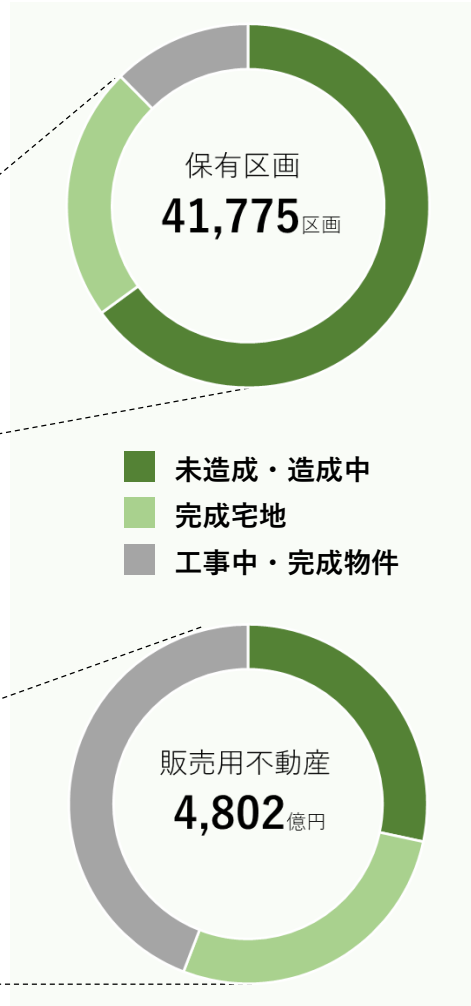


販売用不動産の状況

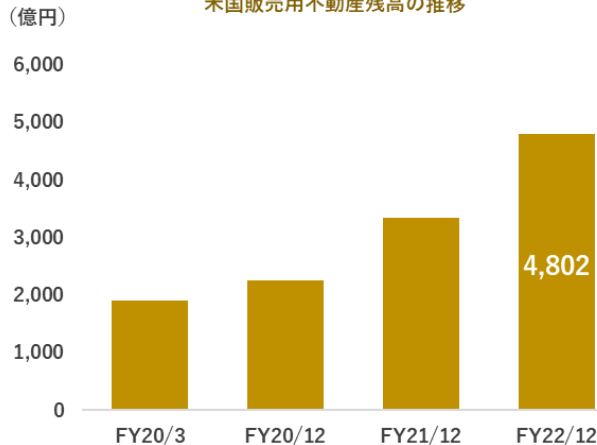
米国戸建住宅事業における
保有区画と契約済未取得区画の推移



保有区画と販売用不動産残高の内訳

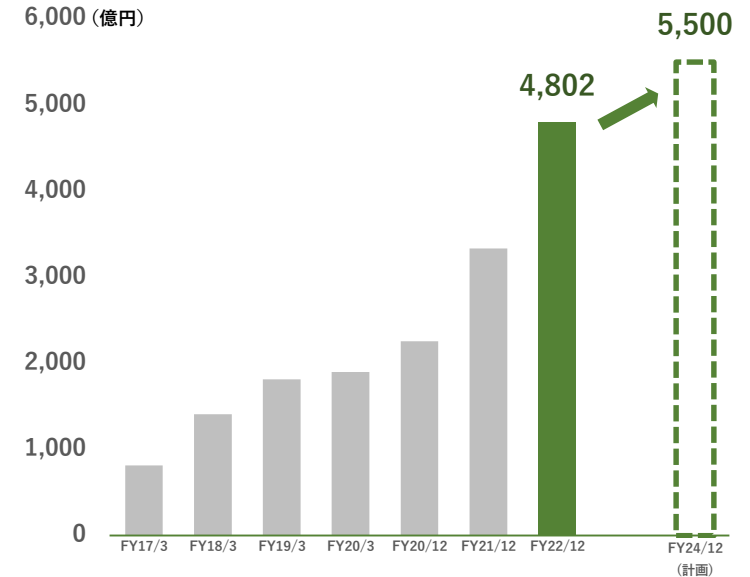


米国販売用不動産残高の推移



中期経営計画

販売用不動産残高 (米国)



為替換算レート

	20/3	20/12	21/12	22/12	23/12	24/12
USD	109.01	106.02	109.85	131.52	130.00	115.00

- ・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

