

**アナリスト・機関投資家向け  
住友林業グループ 海外住宅・建築・不動産事業説明会 質疑応答**

開催日時：2023年6月20日（火） 16:00～17:00

回答者：住友林業株式会社 取締役専務執行役員 川田 辰己

取締役専務執行役員 海外住宅・建築・不動産事業本部長 川村 篤

海外住宅・建築・不動産事業本部 事業管理部長 谷本 峰隆

---

**質問**

米国の戸建住宅事業について、4月、5月の受注状況を教えてほしい。また、高金利で中古住宅市場の流通量が少ないため、新築戸建住宅市場に需要が流れてきているとの話があったが、仮に今後米国の住宅ローン金利が下落し、中古住宅市場の流通量が回復してきた場合は、新築住宅市場への影響はどのように考えているか。

**回答**

4月、5月の受注は1Qに続き好調を維持しており、前年同月を上回るペースで推移している。金利影響については、住宅ローン金利が下がれば、アフォーダビリティが上がるので消費者にとって住宅を購入しやすくなるメリットが出てくる。米国の住宅需要は底堅く、全体として金利が下がって中古住宅の流通量が増えても、新築住宅市場の需要は力強く継続していくと見ている。

**質問**

米国不動産開発事業について、今期の売却に向けた契約状況や市場環境を教えてほしい。

**回答**

金融市場が非常にタイトな状況である一方、賃貸物件の入居状況は非常に安定しており、賃貸住宅のマーケットは悪くない。当社の米国不動産開発事業は人口の伸び率が高いサンベルトを中心に事業を展開している。新築住宅の購入を躊躇されるお客様が一旦賃貸住宅に入居されるケースもあり、賃貸物件の稼働状況は計画のとおり進捗している。また売却契約の状況としては、既に契約を締結し、下期に売却が見込まれている物件がある。

今後、売却のタイミングが計画比で遅れる物件があったとしても、賃貸の状況が好調に推移しているので、賃料収入である程度カバーすることもできると考えている。物件の売却は適宜タイミングを見計らって行っていく。

**質問**

2023年12期1Q決算説明会の際に今期の販売計画を達成するために、2Q（4月～6月）で2,000戸を超える着工が必要との話があったが、足元の着工状況を教えてほしい。

**回答**

販売が好調に推移しているため、着工件数も徐々に積み上がっている。今期の年間販売目標達成に向けて必要な着工戸数である2,000戸は十分にカバーできるだけのペースで進捗している。

質問

米国の戸建住宅事業について、今期の 9,000 棟の販売は達成可能とみている。来期の販売の見通しについて施工キャパシティなども踏まえながら教えてほしい。

回答

今期の販売計画は、まだ先行き不透明なところがあり必ず達成可能とは言えないものの、現在の状況が継続する前提であれば十分クリアできる水準であると考えている。来期は、中期経営計画では、米国の戸建住宅販売戸数目標を 16,000 戸としており、その計画は非常に大きな目標であり、まだ時期も早いことから見通しは申し上げられないが、工期短縮の施策なども進めながら達成を目指していきたいと考えている。

質問

利益率について、木材価格の低下により、第 1 四半期の 14.9%から今後さらに上がっていくと思われるが、今期の下期および来期の見通しを教えてほしい。

回答

利益率に関しては、木材価格の下落を含む一定程度のコストダウン効果が見られる一方、販売促進のためのインセンティブ付与などコストアップとなる要素もある。また販売価格については、一部で値上げ出来ているエリアもあるが全てではない。個々のマーケット環境に違いはあるが、利益率に関して、全体としてはここから大きくネガティブ方向となることはないのではないかと考えている。

質問

2023 年 6 月 16 日に発行上限枠 1,000 億円の社債発行登録書を提出しているが、想定される資金用途を教えてほしい。

回答

中期経営計画において 3 年間で約 3,000 億円の投資を実施する計画としており、それに向けて機動的に資金を調達するため。

質問

米国の住宅ローン金利は足元で 6%を超える水準で高止まりしている。ビルダーがインセンティブを提供することで、顧客側の実質金利は 5%ぐらいとなっているという現地の報道もあるが、住友林業ではどのような状況となっているか。

回答

当社でも販売促進のために、値引きやオプション追加など様々なインセンティブを提供している。その中の一つとして金融機関と提携し、ビルダー側が一定期間、金利を一部負担するといったインセンティブ（バイダウン）を提供しているケースがある。バイダウンの条件は顧客により異なるが、例えば 1 年目は 4.5%、2 年目が 5.5%、3 年目が 6%で金利を固定するといった方法がある。

**質問**

米国の住宅市場には季節性があり、1月～6月は例年比較的好調に推移する傾向にあると理解している。足元の金融情勢を踏まえて、住友林業として今後の見通しを教えてください。

**回答**

例年6月に入ると、夏休みシーズンを迎え、旅行や休日に様々な行事が入って展示場を訪問するペースが落ちるなど、徐々に受注が落ち着く傾向にある。

しかし今年は天候なども含めてまだ読めない部分もあるが、6月の受注ペースは、5月までのペースからあまり大きく変わらずに推移している状況である。

**質問**

現地の子会社に対して、本社からどのように監督しているのか。

**回答**

各社には当社のグループ会社になるにあたって、買収前段階から各種の職務権限規程など多くのガバナンス（説明資料P.36）のルールなどを理解してもらうように取り組んでいる。

財務情報は月次ですべて管理し、本社も含めて関係者全員で共有している。また不動産のリスク管理についても、四半期ごとにそれぞれの会社が持っている在庫のチェックを全てのコミュニティで行っている。仮に不良性のものが発生すれば、エリア、金額、戸数等必要な情報は常に把握できるようにしている。また予算策定時には、年間の販売用不動産取得枠の上限金額を決めている。

**質問**

子会社経営陣とのコミュニケーションに関して、日本人駐在員としてはどのような人材を登用しているのか。

**回答**

外部からマネジメントの専門家を採用して配置するといったことではなく、買収段階から当該会社に関わり、会社の状態を理解している当社社員ができるだけ駐在するようにしている。常日頃から現地の経営陣とはコミュニケーションを取っており、経営状況はタイムリーに共有できている。

以上