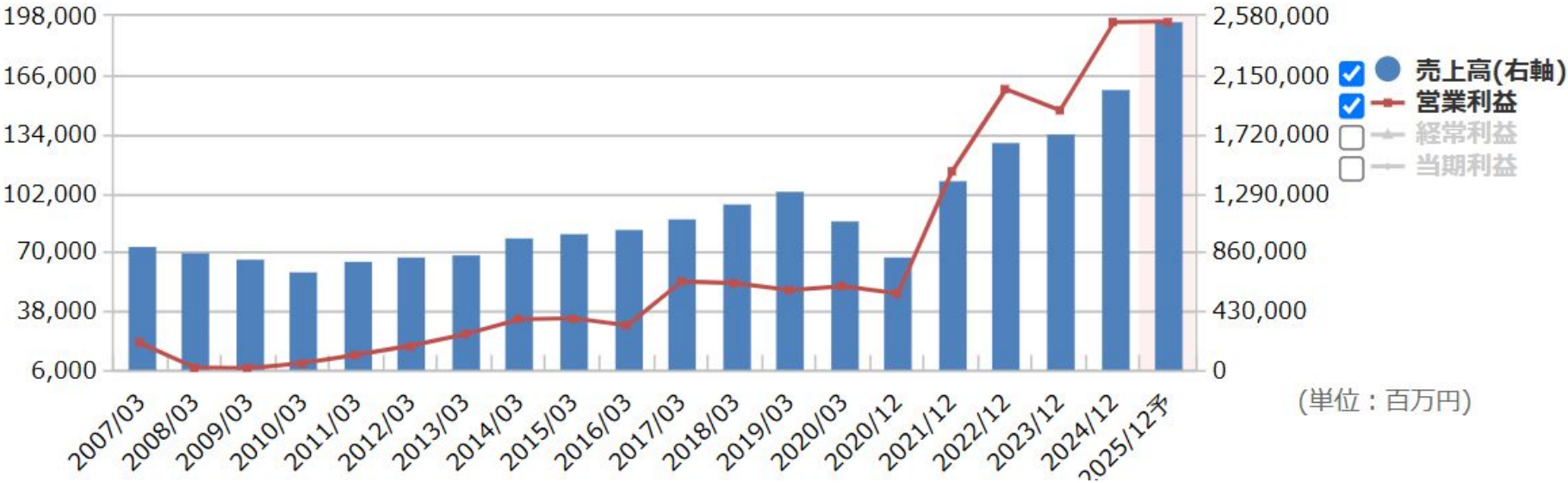
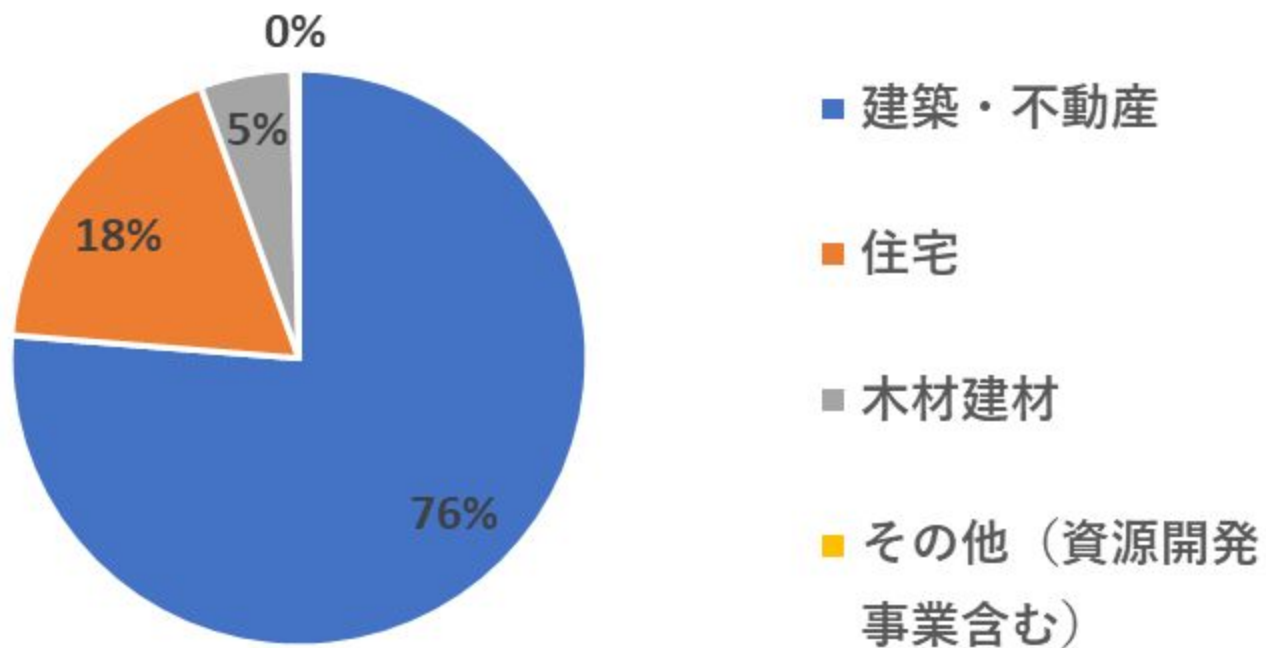


住友林業(1911)

業績推移



FY24 セグメント利益構成比 (%)



受注戸数・住宅ローン金利



※ 出典: 連邦抵当金庫(Fannie Mae) <https://www.fanniemae.com/research-and-insights/forecast>

住宅ローン金利が高止まりし、顧客の様子見姿勢が続いているため、受注戸数は前期を下回った。

販売戸数 ※引渡ベース

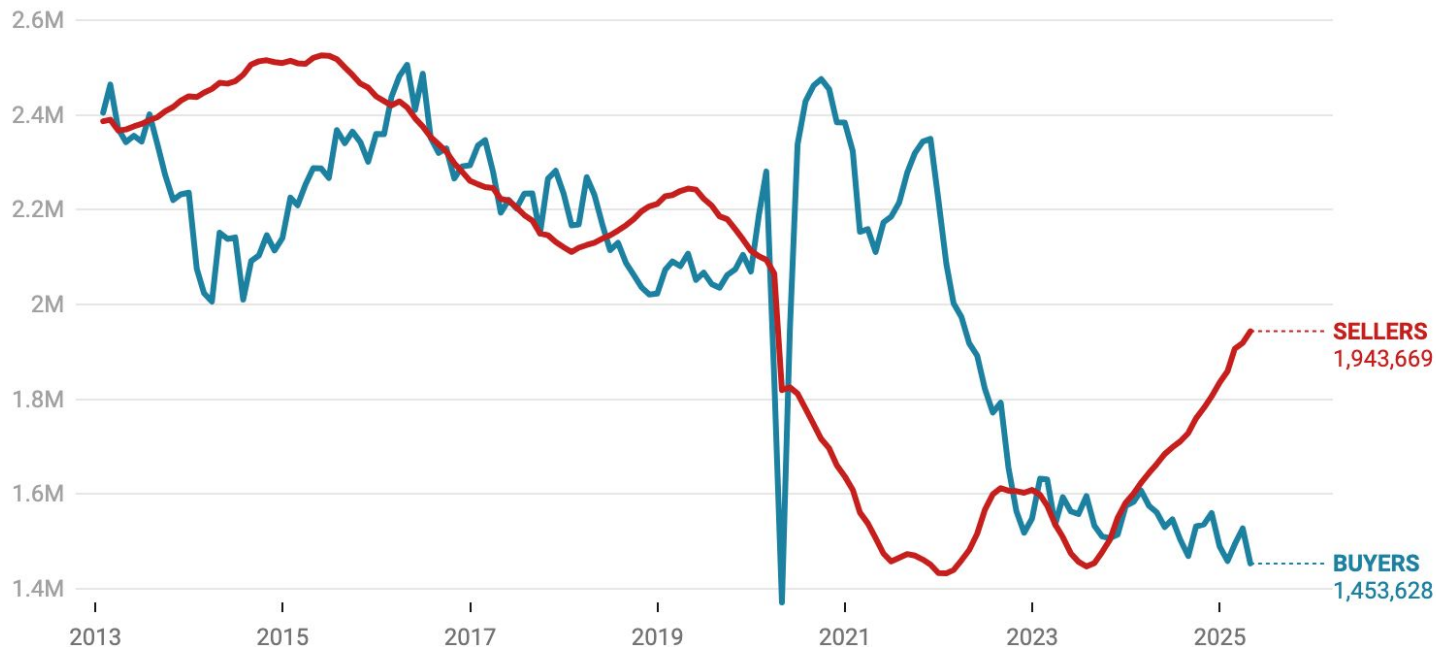


トランプ政権下の経済諸施策がもたらす米国経済及び住宅ローン金利の先行き不透明感から販売が鈍化。

米国の住宅市況は急速に悪化。4月時点で、売り手の数が買い手の数を約50万人上回る。

There Are Nearly 500,000 More Sellers Than Buyers

Estimated number of U.S. homebuyers and sellers actively in the market



(単位：億円)

		24/12期 1Q	25/12期 1Q	前期差	前期比	
米国	住宅	売上高	1,884	1,798	△86	△4.5%
		経常利益	337	276	△61	△18.0%
		経常利益率	17.9%	15.4%	△2.5%pt	-
	不動産	売上高	375	457	+83	+22.1%
		経常利益	△9	△24	△14	-
		経常利益率	-	-	-	-
	FITP	売上高	95	109	+14	+14.6%
		経常利益	13	1	△12	△89.2%
		経常利益率	14.1%	1.3%	△12.8%pt	-
豪州	住宅	売上高	302	732	+430	+142.5%
		経常利益	11	41	+31	+287.8%
		経常利益率	3.5%	5.6%	+2.1%pt	-
その他地域及び 連結調整等	売上高	87	75	△11	△13.2%	
	経常利益	△26	△20	-	-	
合計	売上高	2,742	3,172	+429	+15.7%	
	経常利益	325	275	△50	△15.4%	
	経常利益率	11.9%	8.7%	△3.2%pt	-	

期中為替レート

USD/JPY	148.43	152.62
AUD/JPY	97.61	95.72

レートバイダウンなど
インセンティブ活用により
収益性悪化

米国住宅

住宅ローン金利の高止まり及び米国経済の先行き不透明感により販売戸数が減少したことに加え、原価・経費の増加等により減収減益。

・ 米国不動産

期待利回り（キャップレート）の高止まりによる物件売却の遅れ等により減益。

・ FITP

拠点増加による事業エリアの拡大などで販売数量が増加したものの、コストアップや人件費の増加などにより増収減益。

・ 豪州住宅

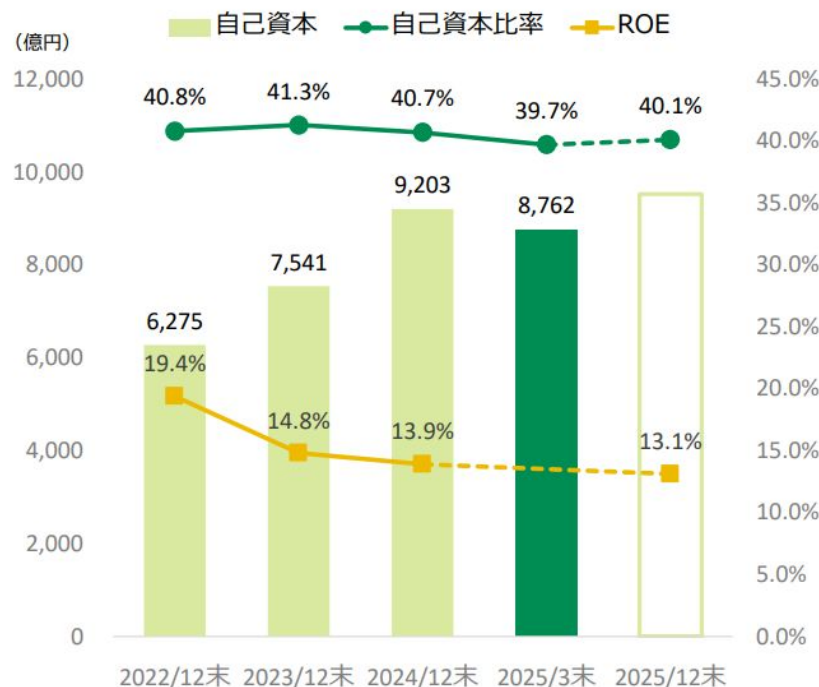
Metricon社の新規連結効果などにより増収増益。

- 米国戸建住宅市場は、高止まりしている住宅ローン金利と米国経済の先行き不透明感から、住宅購入に対する様子見姿勢が継続し、販売は盛り上がりを欠く結果となった。
- 米国は人口増加、特にZ世代、ミレニアル世代と呼ばれる住宅購買層の増加に対して住宅が不足していることから、構造的に底堅い住宅需要があり、今後も住宅市場は成長を続ける見通し。
- 米国不動産開発事業は、依然として厳しい事業環境が継続している一方で、賃貸集合住宅のリーシングは概ね堅調に推移しているため、条件とタイミングを慎重に見極めて売却の判断を行う。
- 豪州住宅事業は、利益率が改善。西オーストラリア州での受注は好調を維持している他、昨年連結子会社化した業界トップビルダーのMetricon社は受注・販売が順調に伸びている。
- 日本の戸建注文住宅事業は、ZEH搭載率の上昇などにより受注単価が上昇し、高価格帯から3,500万円前後の価格帯まで、幅広く受注を獲得。前期の好調な受注により、工事中棟数が増加したことに加え、販売単価の上昇などにより利益率が改善し、増収増益となった。
- 米国トランプ政権による諸施策の米国住宅・不動産事業に対する影響は、木材を含む多くの住宅関連品目が追加関税・相互関税とも適用除外とされており、現時点において、直接的なコストアップ等の当社業績への影響は限定的。通期業績については、今後の事業環境が極めて不透明であるため、期初予想を据え置いている。

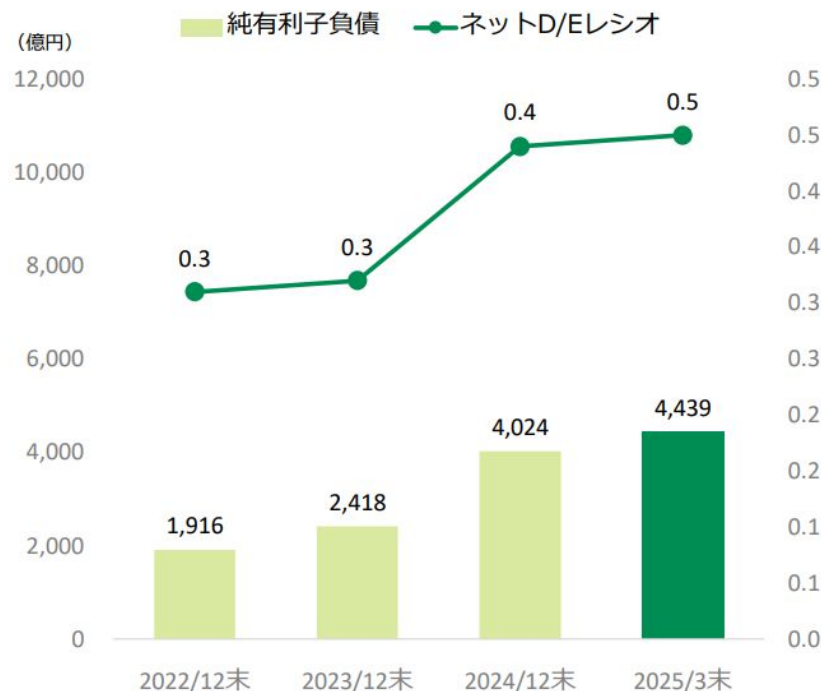
財務状況は問題なし

米国住宅ビルダー業界は寡占度が低く、買収案件一つ一つの規模は左程大きくない。攻めのM&Aは十分可能

安全性・資本効率性



財務規律

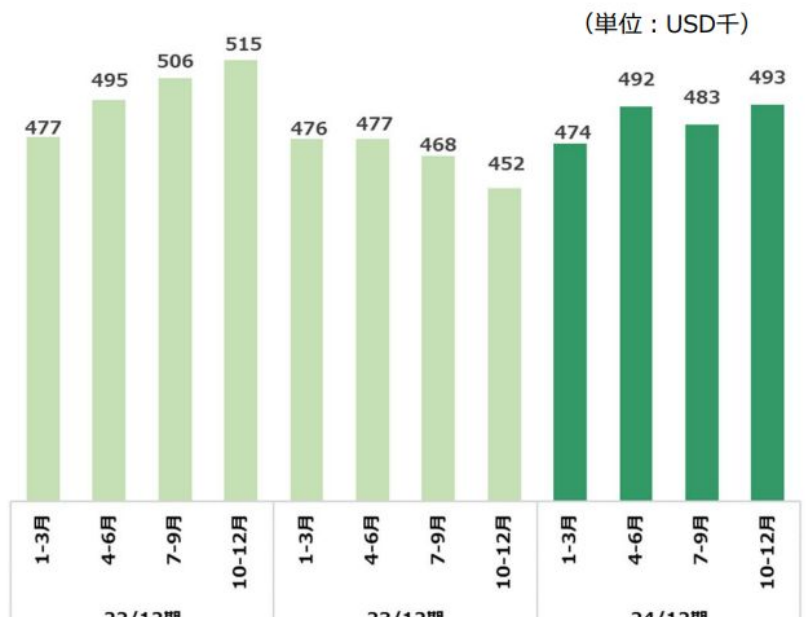


8. 米国戸建住宅事業の販売単価・経常利益率の推移

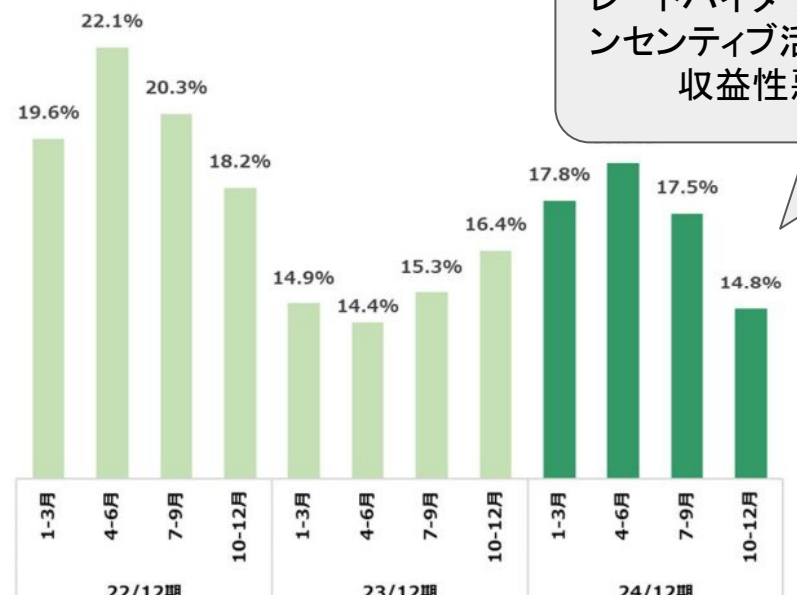
足元の経常利益率は、インセンティブの活用等により低下傾向。通期では販売単価・経常利益率ともに前期を上回る。

※2024年12月期末決算から販売単価は、土地販売等を除き単価を算出。2022年12月期以降を修正。

米国戸建住宅 販売単価推移 ※



米国戸建住宅 経常利益率推移



レートバイダウンなどインセンティブ活用により収益性悪化

質問

米国戸建住宅事業の受注および経常利益率について、足元の状況を教えてほしい。第1四半期の受注は前年同期比△10.2%と出遅れているが、キャッチアップはできるのか？また、第1四半期の経常利益率は15.4%と前年同期比△2.5ポイントとなった一方で、通期予想の14.4%を上回っている。販売促進のために積極的にレートバイダウンを使うのではなく、様子を見ながらインセンティブを付与している状況か？

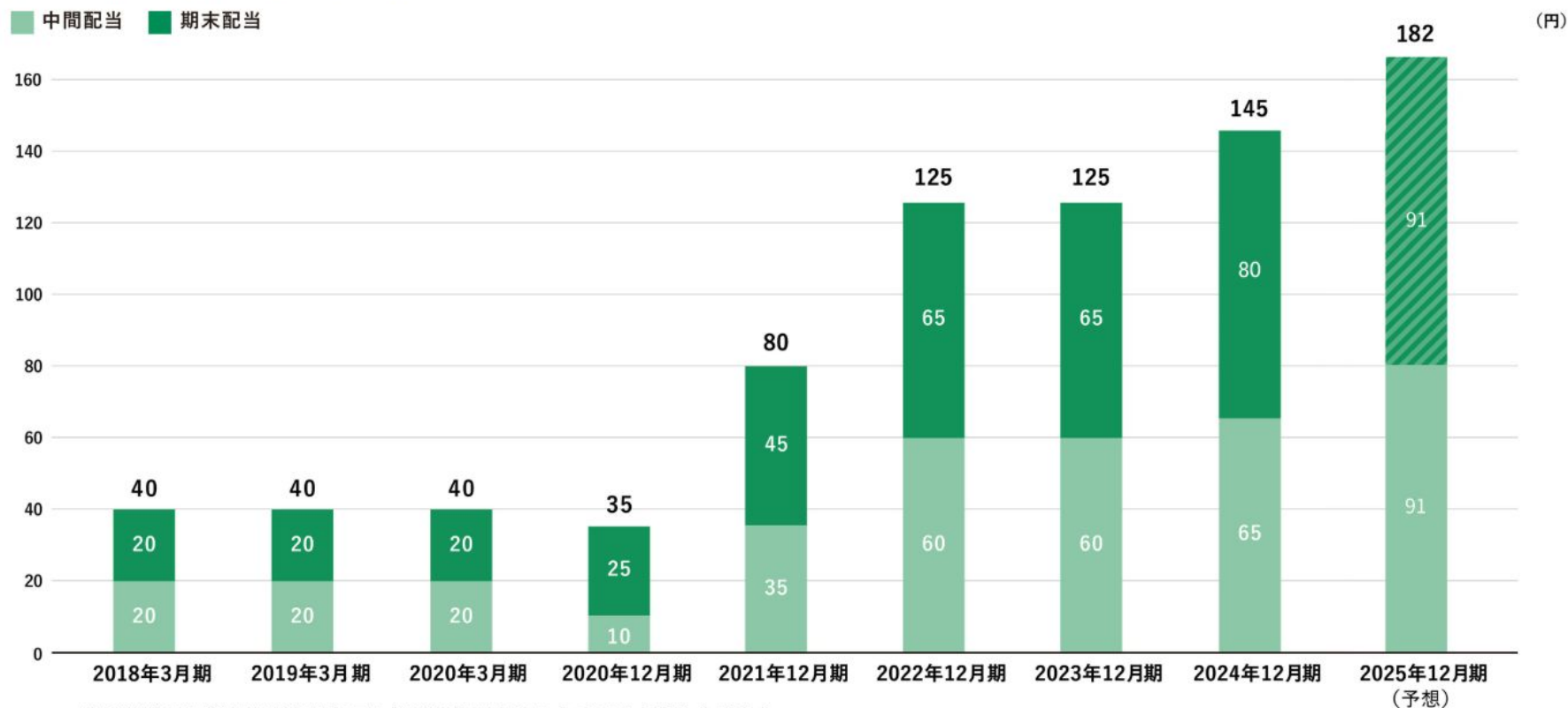
回答

第1四半期の受注は前年同期比△10.2%と全体的に厳しいものの、極端に悪いわけではない。今後の政策の方向感や経済の見通しの解像度がより高くない限り、需要は動きにくいと考えている。先行きが不透明な中でも、当社は着工を進めてスペック物件を一定程度確保しており、経済情勢が回復した際にはすぐに販売を強化できる体制を整えている。

経常利益率については、造成工事を含めた土地価格の高騰などを見込み、14.4%の計画を策定したが、足元の状況は想定よりも悪い状況ではない。なお、レートバイダウンについては大きくは増やしておらず、エリアや会社によってばらつきはあるものの、利用率は全体で4割強程度となっている。

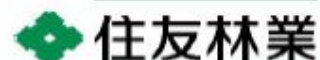
株主還元方針

住友林業は、株主への利益還元を最重要課題の一つと認識し、これを継続的かつ安定的に実施することを基本方針としています。今後も、内部留保金を長期的な企業価値の向上に寄与する効果的な投資や研究開発活動に有効に活用することで、ROEの向上と自己資本の充実を図るとともに、経営基盤、財務状況およびキャッシュ・フロー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利益還元を行っていきます。

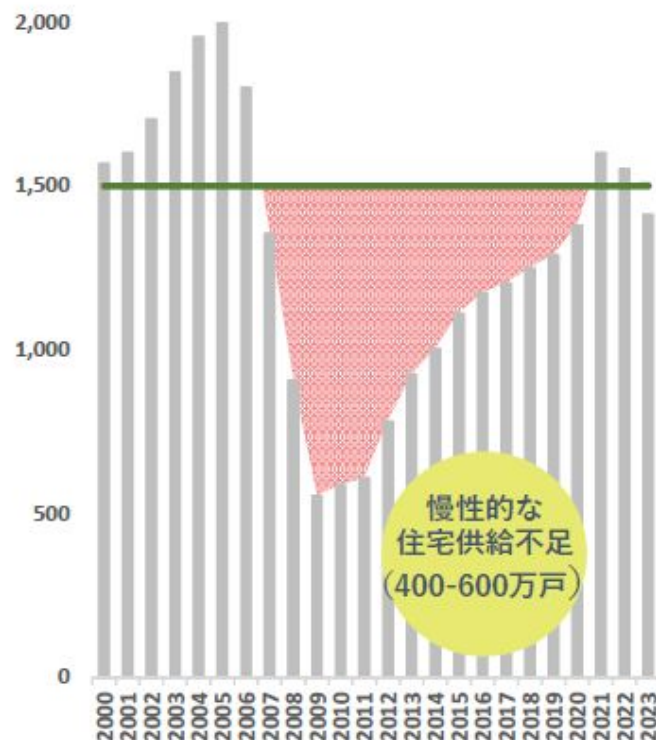


※2020年12月期は2020年4月1日から2020年12月31日までの9か月間となります。

米国戸建分譲住宅事業 — 米国住宅市場について —



新設住宅着工戸数



出所: U.S. Census Bureau, NAR、当社

中古住宅在庫数



■ 米国および豪州戸建住宅事業 販売戸数の推移

販売戸数 **13,623** 戸



✓ 地域特化

✓ 品質志向

✓ ESGモデル

✓ 多角化・内製化

設計・構造材・プレカット・物流・施工支援を含む「**Frame Integrated Total Package (FITP)**」による内製体制を一部地域で構築。

VS 住友林業 vs 米国ビルダー：補完的な強み

観点	住友林業	米国ビルダー
設計自由度	高い（注文住宅型）	中～低（規格住宅中心）
工期	やや長め（品質重視）	非常に短い（標準化と工業化）
建材	国産木材・自社管理が中心	市場流通材（効率重視）
環境配慮	高評価（ESG先進）	一部大手がESG対応強化中
差別化ポイント	デザイン・素材・快適性能	価格・スピード・量産力

- 米国ビルダー5社のオーガニックグロースに加え、新規M&Aの機会も常に探索し、2030年販売戸数23,000戸の達成に向けて、さらなる事業拡大を目指す

事業環境

- 人口増加と住宅供給不足により、今後も安定した需要が見込まれる
- 短期的な金利変動や中古住宅市場の動向に引き続き注視する必要があるものの、住宅ローン金利は中期的に緩やかな低下が予想される



今後の取り組み

- 高い需要が見込まれるフロリダ州での事業拡大など成長市場であるサンベルトエリアにおいて既存5社の成長戦略の実行に加え、グループ経営を強化する事業インフラの整備を進める
- Energy StarやZero Energy Ready Homeをはじめとする環境認証取得を促進する
- 販売戸数の拡大に向けて積極的な土地取得を進めるとともに、市場動向に注視し在庫リスクを適正にコントロールしながら、資本効率を意識した事業運営を行う
- 販売用不動産は2024年12月末時点で80,284区画を確保し、その内29,790区画が契約済未取得(オプション契約)区画

戦略指標

2024年
(実績)

- 販売戸数 11,267戸

2027年
(計画)

- 販売戸数 17,700戸

- 米国・豪州・欧州における集合住宅開発やアジアにおける大規模タウンシップ開発、木造化など脱炭素型のサステナブルな不動産開発事業をグローバルに推進し、戸建住宅事業に並ぶ収益の柱へと成長を目指す

事業環境

- 人口増加と住宅供給不足により稼働率は高く、今後も戸建住宅と同様に安定した需要が見込まれる
- 足元では金利高止まりが続き、短期的には動向を注視する必要があるが、中長期的に緩やかな金利低下を通じて投資環境も改善につながる見通し
- 脱炭素およびカーボンニュートラルに向けた取り組みや、マスティンバーの利用拡大、Well beingなどの志向の高まりなどを通じ、建物の木造化の需要が高まっている

今後の取り組み

- 金利や市場動向を注視しながら、中長期的視点で実需に基づく優良案件を厳選して事業化していく
- 各種フィー収入を拡大し収益を多様化することで、バランスのとれた安定した事業構造を実現する
- 木造技術を活かして建物の木造化にこだわり、エンボディドカーボンとオペレーショナルカーボンの削減につながる脱炭素型のサステナブルな不動産開発事業を推進する

戦略指標

2024年
(実績)

- 米国不動産開発事業における
売却件数 6件

2027年
(計画)

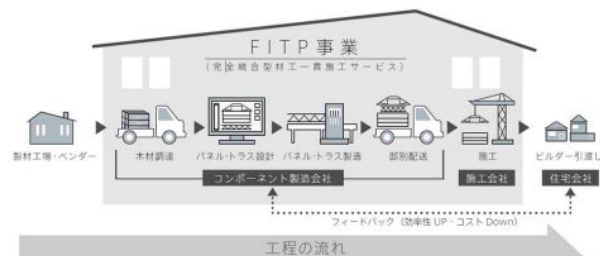
- 米国不動産開発事業における
売却件数 20件（中計期間中の年平均）



- パネル・トラス設計、製造、配送、施工までを一貫して提供するFITP（Fully Integrated Turn key Provider）事業を通じて安定的な資材供給・施工体制を確立し、施工プロセス全体の合理化を進める

事業環境

- 米国の住宅業界では、労働力不足や人件費上昇によるコストアップなどが構造的な課題
- 今後は関税政策による建築資材の高騰なども考えられる



今後の取り組み

- 当社が展開する戸建住宅および集合住宅の事業エリアを中心にFITP事業を拡大推進していく
- 設計から、製造、配送、施工までの各種データを連携することで、さらなるプロセスの合理化および生産性・施工品質の向上を実現する

戦略指標

2024年
（実績）

- 製造拠点数 9工場

2027年
（計画）

- 製造拠点数 15工場 以上

