

平成31年3月期 決算概要

(第62期)

1. 決算取締役会開催日 令和元年6月12日

2. 定時株主総会開催日 令和元年6月24日

決算期 年一回 3月31日

連結決算の有無 無

中間配当制度 無

会社名 江間忠木材株式会社

本社所在地 東京都中央区晴海3-3-3

<http://www.emachu.co.jp>

責任者役職名 経理部長

氏名 杉本 雅雄

T E L (03)3533-8232

3. 当期の業績 (平成30年4月1日～平成31年3月31日)

(1) 経営成績 (注)記載金額は百万円未満を四捨五入して表示しております。

	営業収益	対前期 増減率	営業利益	対前期 増減率	経常利益	対前期 増減率
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
当期	11,999	(4.1)	277 (141.8)		307 (139.2)	
前期	11,524	(Δ1.1)	115 (Δ62.9)		128 (Δ61.8)	

	当期純利益	対前期 増減率	1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率
	百万円	%	円 銭	%
当期	226	(166.7)	2,894.85	7.56
前期	85	(Δ64.8)	1,085.29	2.91

(注) 自己資本当期純利益率は、純資産の部合計の期首と期末の単純平均で除して算出しております。

(2) 配当状況

	1株当たり 年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産 配当率
	円	百万円	%	%
当期	1,450	113.10	50.1	3.7
前期	540	42.12	49.8	1.5

(3) 財政状況

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
当期	6,597	3,068	46.5	39,328.01
前期	6,536	2,905	44.4	37,241.87

(注) 期末発行済株式数 当期 78,000株、前期 78,000株 (1単元の株式数 100株)

4. 分野別商品売上高

区 分	主な取扱商品	前期		当期		前期比 増減率
		平成29年4月 1日から 平成30年3月31日まで		平成30年4月 1日から 平成31年3月31日まで		
		売上高	構成比	売上高	構成比	
		百万円	%	百万円	%	%
製品	構造材・羽柄材・集成材用材他	6,213	54.6	6,180	52.0	△0.5
原木		765	6.7	974	8.2	27.3
合板	針葉樹合板、特殊合板等	687	6.0	894	7.5	30.1
繊維板	パーティクルボード、MDF、ハード ボード	1,063	9.4	1,012	8.5	△4.8
国産材		982	8.6	1,057	8.9	7.6
木造建築請負		880	7.7	1,078	9.1	22.5
その他商品	エステックウッド、漆喰、その他建材 等	800	7.0	694	5.8	△13.3
合 計		11,390	100.0	11,889	100.0	4.4

5. 事業の経過及び成果

当期におけるわが国経済は、中国経済の変調などから輸出は概ね横ばいとなりましたが、企業収益が底堅く推移する中で、設備投資で都市部の再開発やインフラ投資などの増勢が続き、また個人消費でも雇用・所得環境の着実な改善を背景に増加が見られ、総じて緩やかな拡大が続きました。

住宅市場につきましては、平成30年度の新設住宅着工が95万2千戸（前年度比0.7%増）とほぼ前年並みを維持し、内訳では注文住宅等の持家は28万7千戸（前年度比2.0%増）、アパート等の貸家が39万戸（前年度比4.9%減）、分譲住宅が26万7千戸（前年度比7.5%増）となりました。

このような環境の中で、当社は『国内外の木材を活かし、より良い生活空間を提供し、社会に貢献する』をスローガンとして掲げ、幅広い商材を扱うことで、多様化するお客様のニーズに対応できる営業体制の構築に注力するとともに、江間忠グループの総合力を発揮した営業を強化し、重点課題である非住宅建築物の受注拡大にも注力してまいりました。

木材利用促進や公共建築物の木造化という時代の流れに対応し、国産材の取り扱い拡大に努め、2020年の東京オリンピック・パラリンピックのメインスタジアムとなる新国立競技場整備事業を含めた3競技場施設の施工を完成させました。また、大型公共物件の獲得競争が激化する中でも、当社の実績と卓越した施工技術並びに作業が認められ、大分県最大の屋内スポーツ施設を受注しました。

また、従来の北米・欧州・ロシア産住宅資材に加え、中国・東南アジア・ニュージーランド製品等の拡販に努めるとともに、北米からの原木の配船を増やし、更には当社オリジナルの製品であるエステックウッドの拡販に一層注力し、更なる在庫管理の徹底と収益性重視の営業に徹しました。

これらの結果、当期の売上高は119億99百万円（前期比4.1%増）、経常利益3億7百万円（前期比139.2%増）、当期純利益2億26百万円（前期比166.7%増）となりました。主要商品別の概況は次の通りであります。

製品

現地挽き製品部門では、ロシア材は現地出材遅れ及び入荷遅れにより取扱数量が伸びませんでした。米加材製品では、引き続きサプライヤーとの密接な関係を活かし、米ツガ、米松ラミナ等の取扱数量が伸び、取り扱いが減少しました米ヒバ、米杉の数量をカバーさせましたが、結果的に前期比0.5%減の61億80百万円となりました。

原木

原木分野は従来のカナダからの米松の配船が4船にアラスカ材の配船が3船と当期は7船の実績となり、合わせた売上高は前期比27.3%増の9億74百万円となりました。

合板

合板分野は、グループ会社を主としたプレカット向け針葉樹構造用合板ビジネスを各地域の顧客へと大幅に拡大させた結果、当分野全体の売上高は前期比30.1%増の8億94百万円となりました。

繊維板

メラミン化粧板の販売は、ユニリン社の製品に加え、新たにワナチャイ社の繊維板の販売を開始いたしました。キッチンメーカーやマンション収納メーカーの低調な動きを受けて売上高は前期比7.9%の減少となりました。また、国産パーティクルボード等の販売に関しましては、大手メーカーの工場移転に因る生産体制の遅れが生じ、販売に影響を及ぼしまして、当分野全体の売上高は前期比4.8%減の10億12百万円となりました。

国産材

国産材は、九州営業部をはじめとした取り扱いが木材製品事業部、木造建築事業部へと広がっており、更には江間忠ホールディングスが所有する山林からの原木出材も増加し、当分野全体の売上高は前期比7.6%増の10億57百万円となりました。

木造建築請負

木造建築請負分野では、国の施策である国産材の公共施設利用促進を受け、東京オリンピック・パラリンピック関連施設の内、3物件を受注して、納材工事を完了しました。また、同じく大規模物件では、大分県立屋内スポーツ施設へ地元の製材品を使用した日本最大規模の木造大屋根工事を完成させました。

当期の完成物件数は36物件と前期より微増ながら、1件当たりの売上規模は大きく増加しまして、売上高は前期比22.5%増の10億78百万円となりました。

その他商品

平成24年度よりエコライフ事業部として当社にて営業活動を開始したエステックウッドは民間・公共物件等での採用実績を積み重ね、売上高は前期比15.4%増の3億60百万円となりました。当期は台湾で開催された国際展示会に出展しまして、海外で初めての物件を獲得しました。

その他建材・住宅設備の販売が減少した結果、当分野全体の売上高は、前期比13.3%減の6億94百万円となりました。

6. 会社に対処すべき課題

今年度のわが国経済は、企業収益や雇用・所得環境の改善などを背景に景気は引き続き緩やかな回復基調が続くと期待されますが、米中の通商問題や英国のEU離脱問題等の不安定な海外情勢と金融市場の変動が懸念され、一方、頻発する豪雨や地震等の自然災害も国内景気に悪影響を及ぼすと懸念されます。

新設住宅着工の見通しについては、住宅ローン金利は引き続き低水準で継続すると想定されるほか、本年10月に予定されております消費税増税前の駆け込み需要も期待されますが、増税後の反動減や金融機関のアパートローン融資スタンスの厳格化によるアパート、貸家の減少も影響し、先行き不透明な状況が続くものと予想されます。

今年度の木材産業に向けた施策では、「地域型住宅グリーン化事業制度」において、良質な木造住宅の整備が継続されます。また、平成30年度第2次補正予算では「クリーンウッド法」に基づく登録業者を対象に建築外構部の木質化対策に補助、優遇措置を開始。これまでの公共施設建築物にとどまらず、民間・一般建築物においても木材の利用を強く進めて行く形で木造建築や木材産業の促進に力を入れており、更なる国産材の活用と木材産業の活性化に向けた森林環境税及び森林環境譲与税の創設も予定されております。

こうした状況下、当社は、諸要因のもたらす様々な影響と木材利用促進の流れを大局的・長期的に把握し、多様化する時代の変化とお客様のニーズに対応できる営業力の一層の強化を図り、全部門、グループ各社が一体となったオール江間忠での総合力を発揮して、新たな木材産業の未来へ挑戦し、立ち向かってまいります。

営業活動面では、今年度も『国産材の取り扱い拡大』を行います。江間忠ホールディングス国産材推進室にて行われてきた山林事業の基盤拡充に連携して、更に拡販も図るべく、浜松営業所を新設いたしました。江間忠ホールディングスからの丸太出材に加え、各地域の森林組合から集材を行い、また、国有林の入札への参加も開始しまして、国産材丸太の輸出も視野に入れた事業展開へと進めてまいります。

製品分野においては、北米を中心としたサプライヤーとの長年のカスタムカット経験を活かした特色のあるオリジナル商品の取り扱いに傾注するとともに、北欧を中心とした新規サプライヤーの開拓で供給力の拡充及び商品作りを推進してまいります。

原木分野においては、従来の米松オールドグロスの取り扱いと、アラスカ材の取り扱い拡大に注力し、また、アラスカ原木を国内で製材して、製材品を直需メーカーへ販売することで、新たなルート、新たな市場を開拓してまいります。

合板・繊維板分野においては、長年の主力サプライヤーであるユニリン社との関係強化を進め、既存ビジネスである低圧メラミン化粧板の販売に加え、高圧メラミン化粧板のビジネスを構築し、新たにデザイン・設計分野に参入すべく進めてまいります。また、東南アジアメーカーのビジネスが拡大している中、タイのワナチャイ社と新製品の取り扱いを開始し、大手キッチンメーカー等とのビジネスに繋げてまいります。更に、その他の合板・繊維板資材についても、国内大手合板メーカーからの供給体制を本格化させ、大手住宅メーカーや家具メーカー向けに販売の拡大、拡充を図ります。

木造建築請負分野では、非住宅木造物件を確実に獲得すべく、グループ一体となった陣容・体制の整備を行い、大型木構造建築の企画、設計、施工の受注のみならず小型非住宅物件の取り込みも推進出来る体制を構築し、拡大を続けております『非住宅市場において、更なるシェアの拡大』を目指してまいります。

グループ会社で製造するエステックウッドの販売を担当するエコライフ事業部では、平成29年度にエステックウッド処理装置を島根県の顧客へ外販し、新たな第二の製造拠点となりました。業務連携強化に取り組み、西日本エリアへの拡販を目指してまいります。また、不燃木材、建材等の取り扱いも増やし、多様な需要とニーズに応えるべく、新商品開発にも注力してまいります。

海外ビジネスへの取り組みについては、米中の通商問題が世界の木材流通に影響を及ぼしてきており、海外ビジネス担当を中心に米国向け国産材製品や三国間貿易となる中国や韓国向けの北米材の輸出等に慎重に取り組み、将来の新たな柱となるビジネスの構築に向けて着々と進めております。

組織面では、木材製品事業部、原木事業部、九州営業部、ボード事業部、直需事業部の5事業部を流通セクションとして、また木造建築事業部、エコライフ事業部、建材事業部の3事業部をコンストラクションセクションとして一体化させまして、各事業部間の連携を最大限に発揮出来る体制作りに取り組みで行きます。

経営管理面では、コスト競争力強化を主題に、より効率的かつ筋肉質な企業体制への変革を目指します。また、働き方改革における労働時間の把握及びコンプライアンスを含めた経営管理体制の一層の強化を進めまして、グループ100周年、その先の未来に向けて、新たな時代へと邁進して行く所存です。

株主の皆様におかれましては、尚一層のご理解とご支援を賜ります様お願い申し上げます。

7. 役員の変動

当社の取締役並びに執行役員の任期は1年であり、全員が任期満了となります。

(1) 新任取締役（令和元年6月24日開催の定時株主総会及び取締役会で選任）

代表取締役会長	江間壮一
取締役社長	中稲八郎
取締役	江間亮三
取締役	伊藤泰彦

(2) 新任執行役員（令和元年6月24日開催の取締役会で選任）

中稲八郎	（取締役兼社長執行役員）
志田義昭	
宮田雅夫	
長根茂	
高橋信勝	
山城登	
薮野英樹	

8. 次期営業見通し

第63期（令和2年3月期）の営業計画は次の通りであります。

項目	営業収益	営業利益	経常利益
金額（百万円）	13,149	334	354
当期増減率	9.6%	20.4%	15.3%

以上