

平成27年3月期 決算概要

(第58期)

1. 決算取締役会開催日 平成27年6月10日

2. 定時株主総会開催日 平成27年6月22日

決算期 年1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)3533-8244

3. 当期の業績 (平成26年4月1日～平成27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	10,404	(△17.7)	198	(△49.8)	223	(△42.9)
前期	12,639	(33.3)	395	(35.0)	390	(19.7)

	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	140	(△51.2)	1,790.03	5.24
前期	286	(20.7)	3,665.95	10.98

(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	900	70.20	50.3	2.6
前期	1,830	142.74	49.9	5.4

(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	6,580	2,665	40.5	34,164.28
前期	7,206	2,665	37.0	34,168.82

(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. 商品分野別売上高

商品分野別		前期		当期		前期比増減率
		平成25年4月1日から 平成26年3月31日まで		平成26年4月1日から 平成27年3月31日まで		
分類	主たる取扱商品	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	7,659	61.2	5,577	54.2	△27.2
原木		622	5.0	509	5.0	△18.2
合板	針葉樹合板、特殊合板等	369	2.9	259	2.5	△29.8
繊維板	パーティクルボード、MDF、ハードボード	1,668	13.3	1,577	15.3	△5.5
国産材		515	4.1	557	5.4	8.2
木造建築請負		585	4.7	1,028	10.0	75.7
その他商品	エステックウッド、漆喰、その他建材等	1,100	8.8	777	7.6	△29.4
合計		12,518	100.0	10,284	100.0	△17.8

5. 事業の経過及び成果

当期におけるわが国経済は、4月の消費税率引き上げによる反動から上半期のGDPがマイナスに転じるなど景気は一時的に悪化したものの、政府・日銀による政策支援もあり、年度の後半からは回復の傾向を見せております。

住宅市場におきましては、消費税増税前の駆け込み需要の反動減が大きく、26年度の新設住宅着工戸数は88万戸（前年度比10.8%減）に留まりました。その内訳をみると、持家が27万8千戸（前年度比21.1%減）と大きく減少しており、木造住宅では48万6千戸（前年度比11.8%減）となりました。加えて、円安による輸入仕入価格の上昇もあり、木材業界にとって非常に厳しい一年となりました。

このような環境の中、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、江間忠グループの総合力を発揮した営業力の強化に努め、幅広い商材を取り扱うことで、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してまいりました。住宅ローン減税の拡充や「木材利用ポイント」事業を始めとする政府による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、国産材の取り扱い及び非住宅木造建築物の受注にも積極的に取り組んでおります。

従来の北米・欧州産住宅用資材のみならず、エステックウッドを始めとし、ロシア・中国・東南アジア・ニュージーランド製品等の特徴ある商品の拡販に努めてまいりました。

また、当社は、在庫管理の更なる徹底と仕入コストの削減に一層注力し、収益性重視の営業に徹しました。

これらの結果、当期の営業収益は104億4百万円（前期比17.7%減）、経常利益は2億2千3百万円（前期比42.9%減）、当期純利益1億4千万円（前期比51.2%減）となりました。

主要商品別の概況は次のとおりであります。

製品

現地挽き製品分野では、ロシアにおける主要仕入先の販売政策の変更（日本事務所を設立しての直取引）の影響を受け、売上高が前期比62.0%減と大幅に落ち込みました。また欧州材においては需給バランスの崩れによる市況下落の影響を受け、取扱量を絞り込まざるを得ない状況となりました。一方カナダにおいては収益性の高い米ヒバ・スプルース等のカスタムカットの取り扱い継続に努めるとともに、

これまでに築いてきたサプライヤーとの密接な関係を活かし、羽柄材・原板・グループ会社向け原材料等の取り扱い拡大に努めました。しかしながらロシア材・欧州材の取扱量減少をカバーする事は出来ず、また長引く市況低迷の影響もあり、当分野の売上高は前期比27.2%減の55億7千7百万円となりました。

原木

原木分野は米松オールダグロスやピーラーを中心とした収益性の高い価格競争力のある商品の取り扱いに注力するとともに、新たに米母オールダグロスの取り扱いも始めました。蒲郡港揚げ及び徳島港揚げの定期配船に加え、新宮港への内航船による配船等の新規ビジネス構築に努めましたが、本船の4月へのずれ込み等の要因もあり、売上高は前期比18.2%減の5億9百万円となりました。

合板

グループ会社を主としたプレカットメーカー向け針葉樹合板ビジネスは、価格競争激化により前期比46.0%の大幅減少となりました。一方、遊技機のアクリル化の影響により前年度に48%の大幅減となった遊技機メーカー、オフィス家具メーカー向け等の直需広葉樹合板ビジネスは、販売先の新規開拓等により、減少幅を大きく縮小出来たものの、依然として21.8%の減少となりました。また工事物件向け合板ビジネスも前期比25.3%減となり、当分野全体の売上高は前期比29.8%減の2億5千9百万円となり、3期連続の大幅減となりました。

繊維板

メラミン化粧板の販売は、キッチンメーカー向け販売及びマンション収納向け販売ともに住宅需要低迷の影響を受けた事により、前期比9.6%減の売上高となり、輸入シェアも16%から13%に低下しました。一方、MDF・パーティクルボード等その他繊維板ビジネスは、従来のオフィス機器メーカー向けのビジネスに加え、パチスロキャビネット向け用途開発という新たなビジネスの構築等により前期比29.3%増となったものの、メラミン化粧板ビジネスの減少をカバーするまでには至らず、当分野全体の売上高は前期比5.5%減の15億7千7百万円となりました。

国産材

国産材は、九州営業部でのプレカットメーカー等への販路拡大による取り扱い増に加え、エステックウッドの原材料手当、木材・建材事業部で開始した国産材製品の取り扱い、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増等により、前期比8.2%増の5億5千7百万円の売上高となりました。

木造建築請負

木造建築請負分野は、「公共建築物等木材利用促進法」による公共物件等の木造化の流れを上手く取り込み、工事案件の受注も順調に推移し、静岡県立草薙体育館という大型物件を受注した事もあり、売上高は前期比75.7%増の10億2千8百万円と2期連続の増加となりました。

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、大型物件を受注できなかったこともあり、前期比23.2%減の売上高となりました。また建材グループ、直需事業部、ボード事業部等で取り扱っているその他建材類（石膏ボード、建材商品等）の売上高は順調に伸び

たものの、プレカットビジネスが72.4%減、漆喰ビジネスの売上が61.1%減となる等、当分野全体では、前期比29.4%減の7億7千7百万円の売上高となりました。

6. 会社に対処すべき課題

今後のわが国経済につきましては、堅調な企業収益と雇用関係の改善を背景に、引き続き緩やかな回復基調での推移となると考えられますが、新興国の景気減速懸念や円安に伴う原材料費の高騰など景気下振れリスクもあり、先行き不透明な中での推移となると予想されます。

住宅関連業界につきましては、雇用や所得環境の改善、政府の住宅支援策の拡充等により、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の影響は落ち着くと想定されるものの、人口減少等の構造要因もあり、住宅に対する投資意欲が大幅に改善される見込みは薄く、また円安進行による資材価格の高騰や職人不足等のマイナス要因もあり、引き続き厳しい経営環境になると考えております。

こうした状況下、27年度は、売上の落ち込んだ既存ビジネスの建て直しに注力するとともに、非住宅分野・国産材・新規ビジネス開拓等、今後成長が見込まれる分野に一層の重点をおくことにより、売上の回復を目指してまいります。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、変化に柔軟に対応する事により、時代の要請に適したより筋肉質な企業を目指してまいります。

営業活動面では、西日本地区での更なる営業基盤の拡大を目指すとともに、仙台営業所を起点として、今後本格化する大震災の復旧・復興需要を確実に取り込むべく、グループの総力を挙げて取り組んでまいります。

また新たにプロジェクト推進担当を設置し、2020年の東京オリンピック・パラリンピックにおける木材利用を取り込むべく、全部門一丸となって取り組んでまいります。

製品分野においては、『強みを活かして弱点を克服する』をキャッチフレーズとして、北米を中心としたサプライヤーとの長年の絆を活かした特色のある商品の取り扱い拡大に傾注するとともに、ロシア・欧州等のサプライヤーとの関係の再構築を図り、供給力の拡充及び商品作りを推進してまいります。また、ハウビルダー及びプレカット工場を中心に、既存の外材に国産材を加えた各種木質材料の提案営業を行い、積極的に新規得意先を開拓してまいります。

一方、昨年より本格的に取組みを開始したニュージーランド製材品ビジネスの一層の取引拡大に努めてまいります。

原木分野においては、定着した蒲郡揚げ・徳島揚げの2本柱のビジネスに加え、3本目の柱を築くべく、新宮港・石巻港・舞鶴港揚げビジネス等の確立にチャレンジするとともに、合板メーカー向けビジネスにも再度チャレンジしてまいります。

合板・繊維板事業分野においては、主力商品のユニリン社製メラミン化粧板の既存のビジネスの拡販に加え、専任の担当を置き、新たな商品・新たな仕入先の発掘に注力してまいります。更に、その他の合板・繊維板資材についても、新たな柱となるビジネスの構築に努めてまいります。オフィス家具用、事務機用等への拡販に加え、防虫合板・収納庫用製品・国産材製品・中国製品・ベトナム製品等独自の新しいビジネスを軌道に乗せるべく努めてまいります。

国産材分野では、東日本地区での仕入先の拡充や、江間忠ホールディングスが所有する山林から搬出される間伐材の取り扱いも含め国産材ビジネスの拡充を図ってまいります。九州営業部、木材・建材事業部等での取扱実績を踏まえた国産材の販売を、構造材のみならず内装材分野にも拡大し、全社を挙げて全国ベースでの販売に広げていく所存であります。

木造建築請負分野では、昨年度よりスタートした木造建築事業部の3ヵ年計画も2年目に入り、木造建築物件を確実に獲得すべく陣容・体制を整備し、今後のニーズの高まりが予想される構造用集成材をベースとした大型木構造建築の企画、設計、施工を強力に推進してまいります。2年目目標売上高16億円を達成し、中期計画最終目標売上高22億円を達成するためのステップとすべく取り組んでまいります。

また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、エステックウッドの拡販を目指すのはもちろんの事、難燃・不燃商品等の新商品開発にも本格的に取り組む、落ち

込んだ売上回復を目指してまいります。

海外ビジネスへの取り組みについては、台湾向け建材輸出ビジネスの拡大を目指すとともに、新産地・新商品の開拓に加え、カンボジア向け等の輸出・三国間ビジネス等にも挑戦してまいります。

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質への変革を目指し、システムの一段の充実及び経営管理体制の一層の強化を進め、直面する課題の解決、施策の推進に努めてまいります。

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は任期は1年であり、全員が任期満了となります。

(1) 新任取締役（平成27年6月22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	伊藤泰彦
代表取締役社長	江間壮一
取締役	江間亮三
取締役	中稲八郎
取締役	前川健一郎

(2) 新任執行役員（平成27年6月22日開催の取締役会で選任）

江間壮一	（取締役兼任）
中稲八郎	（取締役兼専務執行役員）
前川健一郎	（取締役兼常務執行役員）
志田義昭	
宮田雅夫	
長根茂	
高橋信勝	
山城登	

尚、常勤監査役藤野義男は退任し、後任に野原晃が就任（平成27年6月22日開催の定時株主総会で選任）。

8. 次期営業見通し

第59期（平成28年3月期）の営業計画は次のとおりであります。

項目	営業収益	営業利益	経常利益
金額（百万円）	12,602	396	385
当期増減率	21.1%	100.0%	72.7%

以上