

平成29年3月期 決算概要

(第60期)

1. 決算取締役会開催日 平成29年6月7日

2. 定時株主総会開催日 平成29年6月19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28年4月1日～平成29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	11,654	(6.7)	309	(60.2)	336	(64.3)
前期	10,920	(5.0)	193	(△2.7)	204	(△8.3)

	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	241	(66.5)	3,084.13	8.53
前期	145	(3.5)	1,852.66	5.36

(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	1,550	120.90	50.3	4.2
前期	900	70.20	48.6	2.6

(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	7,129	2,912	40.8	37,330.08
前期	6,487	2,730	42.1	35,000.81

(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27年4月1日から 平成28年3月31日まで		平成28年4月1日から 平成29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	6,159	57.0	6,686	58.0	8.6
原木		666	6.2	738	6.4	10.8
合板	針葉樹合板、特殊合板等	290	2.7	406	3.5	40.0
繊維板	パーティクルボード、MDF、ハードボード	1,530	14.2	1,207	10.5	△21.1
国産材		774	7.2	722	6.3	△6.7
木造建築請負		542	5.0	949	8.2	75.1
その他商品	エステックウッド、漆喰、その他建材等	836	7.7	819	7.1	△2.0
合 計		10,797	100.0	11,527	100.0	6.8

5. 事業の経過及び成果

当期におけるわが国経済は、政府・日銀による政策効果等によりGDPが4四半期連続でプラスとなり、雇用・所得環境も改善しましたが、個人消費は依然として力強さに欠け、また世界経済の不透明感が増したこともあり、概ね穏やかな回復で終わりました。

住宅市場につきましては、住宅ローン金利が低水準を維持する中、平成28年度の新設住宅着工のうち持家は微増の29万1千戸（前年度比2.6%増）にとどまりましたが、アパート等の貸家が42万7千戸（前年度比11.4%増）と5年連続で増加して全体を牽引し、新設住宅着工総戸数は前年度に比べ5.8%増加の97万4千戸となりました。

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、従来からの重点課題である非住宅建築物の受注拡大にも注力いたしまして、2020年の東京オリンピック・パラリンピック関連施設の受注獲得にも努めました。

政府や地方自治体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、また、環境対応として森林認証・合法木材の取り扱い促進においても積極的に取り組んでおります。

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、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、また、更なる在庫管理の徹底と仕入コスト削減、そして、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116億5千4百万円（前期比6.7%増）、経常利益は3億3千6百万円（前期比64.3%増）、当期純利益2億4千1百万円（前期比66.5%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

現地挽き製品分野では、カナダにおける収益性の高い米ヒバ、米杉、米松等のカスタムカットの取り扱い継続に努めるとともに、これまで築いてきたサプライヤーとの密接な関係を活かし、当社オリジナル製品の取り扱い拡大にも努めました。またロシア材については新規サプライヤー開拓と既存サプライ

ヤーとの関係強化に努め、前期、当期と2期連続して30%強の取り扱い増となりました。一方欧州材においては現地の生産と出荷の遅れから取扱量を増やすまでには至りませんでした。

これらの結果、当分野の売上高は前期比8.6%増の66億8千6百万円となりました。

原木

原木分野は従来の米松オールダグロスに前期から取引開始しましたアラスカ材の配船が当期は3船の実績となり、合わせた売上高は前期比10.8%増の7億3千8百万円となりました。

合板

合板分野は、遊技機メーカー向け特殊合板ビジネスが基材のアクリル化の影響で依然縮小しておりますが、オフィス家具メーカー向け等のビジネスは増加して前期比4.7%増となりました。また、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旺盛な住宅需要と合板市況の活況により大幅増となり、当分野全体の売上高は前期比40.0%増の4億6百万円となりました。

繊維板

メラミン化粧板の販売は、昨年のユニリン社のライン改造を原因とした不安定な品質の影響が長引き、加えて、マンション建設市況の低迷を受け、マンション収納向けビジネスも大幅な減少となり、売上高は前期比20.9%減と3期連続の減少となりました。

また、MDF・パーティクルボード等その他繊維板ビジネスにおいても、オフィス家具メーカーの仕様変更等で売上高は減少となりまして、当分野全体の売上高は前期比21.1%減の12億7百万円となりました。

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、建材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えておりますが、販売単価は伸びず、当分野全体の売上高は前期比6.7%減の7億2千2百万円となりました。

木造建築請負

木造建築請負分野は、全国的に大型物件は少なかったものの、中小物件においては着実に受注を増やしまして、売上高は前期比75.1%増の9億4千9百万円となりました。

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着実に増やしており、売上高は前期比17.8%増となりました。しかしながら、その他商品の売上が振るわず、当分野全体の売上高は、前期比2.0%減の8億1千9百万円となりました。

6. 会社が対処すべき課題

今年度もわが国の経済は、緩やかながらも景気回復基調が続いて行くと思われ、新設住宅着工戸数は、昨年度好調であったアパート等の貸家や分譲住宅では若干の需要調整が予想されますが、持家を中心とするリフォームや建て替えの需要は依然堅調に推移するものと思われまます。

また、今年5月に施行されたクリーンウッド法（合法伐採木材等の流通及び利用の促進に関する法律）には、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

いく、ウッド・ファースト社会を目指す法律であり、こうした後押しもあり、今年度の木材需要は底堅く推移すると思われま

しかしながら、アメリカではトランプ新政権がスタート、イギリスの EU 離脱や北朝鮮のミサイル問題等、世界経済の先行き不透明感が増々色濃くなって来ており、それに因っての為替の乱高下、資材価格の高騰、欧州エリアでのコンテナ輸送コストの急騰等供給面での課題を抱えてのスタートとなり、大変舵取りの難しい1年になるものと考慮いたします。

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、変化に柔軟に対応、対処すべく、まずは中核事業である木材事業、繊維板事業の再強化を図ります。

その為の人材活用と顧客から支持される人材の育成を行い、全部門、グループ各社が一体となつてのオール江間忠での総合営業力を発揮して、今期2年目となる新たな体制で立ち向かってまいります。

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し、九州、大阪各拠点の増員を進めました。また、仙台営業所を拠点とした東北・北海道地区のビジネスも順調に拡大してきており、本格化している震災の復旧・復興に向けて、木材ビジネスを通じて支援、貢献する所存であります。更に2020年東京オリンピック・パラリンピック関連施設の受注におきましても、グループの総力を挙げて取り組んでまいります。

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絆を活かした特色のある商品の取り扱い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、ハウズビルダー及びプレカット工場を中心に、既存の外材に合板、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。

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、新たな市場開拓をしてまいります。

合板・繊維板分野においては、主力商品のユニリン社製メラミン化粧板の既存ビジネスの立て直しに加え、新たな仕入先となる東南アジアメーカーとの関係を確立し、ビジネス拡大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、実験台キャビネット、抗菌化粧板、収納庫用製品、突板貼化粧合板等の独自製品の開発により、新たなビジネスの構築に努めてまいります。

国産材分野では、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確立を図ってまいります。九州営業部、木材製品事業部、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、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てまいります。

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勿論の事、難燃・不燃木材商品等の販売強化にも取り組み、更なる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、台湾向け建材輸出ビジネスの拡大を目指すとともに、新たに専任となりました海外ビジネス担当役員が米国向け杉製品の三国間貿易や中国・台湾への国産広葉樹丸太輸出等に取り組んでおり、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。

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、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（平成29年6月19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（平成29年6月19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61期（平成30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）	13,568	439	428
当期増減率	16.4%	42.2%	27.4%

以上