

# 平成20年3月期 決算概要

(第1期)

1. 定時株主総会開催日 平成20年6月25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(株式会社江間忠ホールディングス)
氏名	服部 晃夫
T E L	(03)3533-8232

2. 当期の業績 (平成19年4月2日~平成20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	営業利益	経常利益
	百万円	百万円	百万円
今期	4,968	15	3

	当期純利益	1株当り 当期純利益	自己資本 当期純利益率
	百万円	円 銭	%
今期	1	743.33	1.22

(注)自己資本当期純利益率は、期末純資産の部合計で除して算出しております。

(2) 配当状況

内部留保積立を優先し、今期は無配といたしました。

(3) 財政状況

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当り純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
今期	2,212	121	5.5	60,743.33

(注)期末発行済株式数 2,000株

3. 商品別取扱数量・売上高及び部門別売上高

商品・部門	数量(千m <sup>3</sup> )	前期比(%)	構成比(%)	売上(百万円)	前期比(%)	構成比(%)
製品	84	-8.6	64.3	3,611	0.6	72.7
原木	45	-29.7	34.7	1,177	-28.7	23.7
その他商品	1	-51.8	1.0	180	7.3	3.6
合計	131	-17.9	100.0	4,968	-8.1	100.0

(注)前期比は旧・江間忠木材株式会社第59期の木材部門営業実績との比較です。

#### 4. 第1期事業の経過及び成果

当期における我が国経済は、アジア向け輸出と設備投資に支えられ拡大基調を維持したものの、サブプライム問題による米国景気の減速に、石油等の資源高、米欧の金融不安、株安、円高等の波乱要因が加わり、年度末に向け停滞感を強めました。特に内需関連産業は、個人所得の伸び悩みやインフレ懸念から個人消費に力強さが欠け、また資源の値上がりによるコスト高等もあり、総じて厳しさの目立つ収益環境となりました。

住宅建築につきましては、地価や建築資材の上昇による購買力の低下と金利先高感の後退に6月の改正建築基準法施行の混乱が重なり、平成19年度の新設住宅着工戸数は前年度比19.4%減の103万6千戸となり、昭和41年度以来41年振りの低水準となりました。ここ数年住宅建築を牽引してきたマンションや戸建分譲住宅の販売状況も急速に悪化し、売れ残り在庫が増加しております。

住宅建築のうち木造住宅は、前年度比9.0%減の50万6千戸となりました。そのうち木造軸組工法住宅は前年度比9.7%減の38万8千戸、2×4工法住宅は前年度比6.0%減の9万9千戸となりました。

この様に、当期における住宅建築は歴史的な減少を記録し、木材業界にとり大変厳しい状況となりました。また、外材輸入につきましては、世界的な環境重視、資源ナショナリズムの動きに加え、当社の得意とするカナダ材におけるストライキ、欧州材におけるユーロ高の影響もあり、更に原油高と傭船不足によるフレートの上昇も重なって仕入コストが高止まり、極めて厳しい収益環境に終始いたしました。

こうした環境の中、当社は、昨年4月2日に江間忠木材株式会社（現株式会社江間忠ホールディングス）から分割・独立し、新「江間忠木材株式会社」としてスタートいたしました。新会社として収益・財務基盤の早期確立を最優先課題に取り組み、厳しい営業環境を克服すべく、米松オールドグロスやカスタムカット等当社の得意とする商品への仕入の絞込みと徹底した在庫管理を進めました。また、エステックウッドや国産材等の商品多様化と販路拡大にも注力いたしました。しかしながら、当期の売上高は49億7千万円、経常利益3百万円は、当期純利益1百万円にとどまり、財務基盤の確立に課題を残すものとなりました。

当社の部門別の概況は次の通りであります。

##### 原木

当期の原木部門は、当社の得意とする米松オールドグロスを核に米ヒバ、米母等の利益率の確保し得るハイグレード商品の取扱拡大に努めました。しかしながら、カナダBC州における林産労組のストライキが長期化し、こうした材の集荷に支障をきたしたことから、秋以降仕入の大幅減少を余儀無くされました。これに対し、一部国内仕入により代替したものの売上の減少は避け得ず、原木の売上は11億8千万円となりました。

##### 製品

現地引き製品部門では、米ヒバカスタムカット等顧客ニーズの高い競争力のある商品の取扱拡大に傾注いたしました。また、資源ナショナリズムの高まりからロシアの原木輸出が難しくなり、原木から製品に供給が大きくシフトしている動きを捉え、ロシア産製品の取扱にも積極的に取り組みました。

こうした結果、売上は36億1千万円となりましたが、上記ストライキの影響に加え、ユーロ高から欧州材の仕入価格が上昇したこともあり収益面では厳しいものとなりました。

##### その他商品

当社は、昨年1月に宮城県のエステックウッド社と総代理店契約を締結し、エステックウッドの販売に着手いたしました。本商品は木材を加熱処理することにより腐朽、虫害、狂いの問題を総合的に解決し2007年度林野庁長官賞を受賞しており、お風呂、ウッドデッキ等の素材として好評を得ております。当期は特にデッキ等エクステリア材としての販路拡大に注力し、着実な成果を収めました。

また、国産材の取扱拡大はじめ産業用木材等今後の成長が期待される分野での商品開発・市場開拓を進めており、今後の当社の柱となる商品の育成を図りました。こうした活動の結果、原木・製品以外の売上は1億8千万円となりました。

## 5. 会社が対処すべき課題

今期の新設住宅着工戸数は、前期比19.4%減と過去に例を見ない大幅な落ち込みとなりましたが、急速な回復は個人所得の伸び悩み等から期待し難い状況にあります。又、所得格差の進捗や生活様式の変化により、住宅に求められるニーズは一層多様化しており、建築工法の変化とあいまって、木材需要の内容も大きく変化しております。

こうした状況にあって、当社の柱である原木、製品部門においては、長年培ってきた当社の強みである「木」に対する目利き力と米加サプライヤーとの絆を活かしたハイグレード商品の取扱拡大を引き続き強力に推進して参ります。また、資源ナショナリズムの流れに沿いロシア等木材資源国のサプライヤーとの関係を一層深め、より安定した供給体制の構築を図るとともに、国内需要の落ち込みをカバーすべく中国等木材需要の拡大しているマーケットへも積極的にチャレンジし、販路拡大を図って参ります。

販売商品の多様化については、エステックウッドの販売拡大に引き続き努めるとともに、それに応えられる生産体制の整備を設備面の拡充を含め、エステックウッド社と一体となり検討・実施する方針です。また、高級品対応として、タモ、ナラ等のロシア産広葉樹を家具・造作の素材として中国経由で輸入し販売する新たな取扱を開始しました。更に、国産材見直しの動きに合わせ、九州営業所を中心に、ホールディングス山林事業開発室と連携を図り、国産材の取扱拡大と供給ルートの確立を進めて参ります。

こうした活動を通じ、新生江間忠木材株式会社として確固たる収益基盤、財務基盤の構築を図り、合わせて将来に向けた営業の芽を着実に育てていく方針です。

## 6. 役員の異動

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（6月25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 江間亮三  
代表取締役副会長 江間哲夫  
取締役 熊井戸盛明  
取締役 伊藤泰彦  
取締役 江間壮一

### (2) 新任執行役員（6月25日開催の取締役会で選任）

熊井戸 盛明（取締役兼社長執行役員）  
篠原 正則  
志田 義昭

## 7. 次期営業見通し

第2期（平成21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）	6,000	333	119

以上