

平成21年3月期 決算概要

(第2期)

1. 決算取締役会開催日 平成21年6月5日

2. 定時株主総会開催日 平成21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
氏名	服部 晃夫
T E L	(03)3533-8232

3. 当期の業績 (平成20年4月1日～平成21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	%
今期	4,199	(15.5)	10	(31.8)	14	(415.2)
前期	4,968		15		3	

	当期純利益	対前期 増減率	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	8	(433.9)	3,969.49	6.33
前期	1		743.33	1.22

(注) 今期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

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	1,928	129	6.7	64,712.82
前期	2,212	121	5.5	60,743.33

(注) 期末発行済株式数 2000株

4. 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 ³)	前期比(%)	構成比(%)	売上(百万円)	前期比(%)	構成比(%)
製品	69	15.7	68.1	3,158	10.6	75.2
原木	29	38.6	28.7	761	36.4	18.1
その他商品	3	24.0	3.2	279	17.5	6.7
合計	101	23.2	100.0	4,199	15.5	100.0

5. 事業の経過及び成果

当期における我が国経済は、米国の金融危機に端を発した世界的な経済情勢悪化の影響を受け、輸出が大幅に減少したことや急激な円高と株価下落などにより企業収益が大きく落ち込み、また雇用環境の悪化により個人消費が低迷するなど、景気の後退が深刻さを一段と増してまいりました。

住宅建築につきましては、平成20年度の新設住宅着工戸数は前年度比0.3%増の103万9千戸となり、改正建築基準法の影響で前年度比19.4%減と大きく落ち込んだ19年度実績から微増にとどまりました。年度前半は回復の兆しも見られましたが、9月のリーマンショック以降、景気後退感が強まるにつれ住宅建築が急速に悪化し、特にマンションや戸建分譲住宅の不振が顕著となりました。

住宅建築のうち木造住宅は、前年度比2.6%減の49万3千戸となりました。そのうち木造軸組工法住宅は前年度比4.2%減の37万2千戸、2×4工法住宅は前年度比4.8%増の10万4千戸となり、木材業界にとり大変厳しい経営環境が継続いたしました。

また、外材輸入につきましては、世界的な金融不安や景気の後退により米国はじめ主要木材消費国の需要が減少、これに対応し産地における生産調整が進みました。加えて、歴史的な為替の変動や原油価格・傭船需要の急変によるフレートの乱高下など、不透明な仕入環境が続きました。一方、国内需要は盛り上がりには欠け、年度後半から木材価格が急落する等、採算の確保が大変難しい事業環境となりました。

こうした中、当社は、新生「江間忠木材株式会社」として2期目を迎え、収益・財務基盤の拡充を目指し収益の確保を最優先に、カスタムカット等当社が得意とする利益率の高い商品の取り扱い拡大と国産材、エステックウッド等の商品多様化を推進いたしました。その結果、当期の売上高は42億円(前期比15.5%減)、経常利益は14百万円(前期比415.1%増)、当期純利益は8百万円(前期比433.9%増)となり、減収ながら増益を確保いたしました。

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、産地における生産調整から材の集荷が難しい状況にあって、当社の得意とする米松オールドグロス等利益率の高い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、為替やフレートの激変から仕入を手控えざるを得なかったことや国内需要の落ち込みから、原木の売上は7億6千万円(前期比36.4%減)と大幅な減少となりました。

製品

現地引き製品部門では、顧客ニーズの高い当社主力商品である米ヒバや米スギ等のカスタムカットの取扱拡大に注力いたしました。また、急激なユーロ安円高の局面を捉え欧州材の取扱も拡大いたしました。しかしながら、原木輸出に係わる税務面の混乱からロシア材の仕入環境が悪化したこともあり、当期の売上は31億6千万円(前期比10.6%減)となりました。

その他商品

当社のエコロジーライフ事業部で取扱っているエステックウッドは、防腐・防蟻性の高い自然に優しい保存処理木材として好評を得ており、デッキ等エクステリア材としての着実に需要が拡大しております。また、九州営業所を中心に杉・檜等の国産材の取扱拡大に努めた結果、当期の原木・製品以外の売上は2億8千万円(前期比17.5%増)となりました。

6. 会社に対処すべき課題

木材業界においては、新設住宅着工低迷による需要不振が続いておりますが、世界同時不況に伴う景況感の後退を主因に、こうした厳しい環境は当面続くものと予想されます。又、政府主導による超長期・省エネ住宅等を推進する動きは広がっており、生活様式の多様化や建築工法の変化もあって、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、原木、製品部門においては、北米を中心としたサプライヤーとの長年の絆を活かし、付加価値の高いハイグレード商品の取扱拡大に傾注するとともに、為替動向等により目まぐるしく変化するマーケットに柔軟に対応するため在庫管理の徹底を図って参ります。また、急激に減少した世界の木材需要にあって相対的に優位性を高めた我が国の購買力を活用し、欧州、ロシア等のサプライヤーとの関係強化を図り、長期的視点に立った供給力の拡充を推進していくとともに、新規取引先開拓により国内販売力の強化を協力で推進する方針です。

一方、木材需要の変化に対応するため、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、エステックウッド社と一体となりその生産能力の強化を検討・実施して参ります。また、ホールディングス営業統轄本部やグループプレカット各社と協力し、当社の供給力を活かした独自商品の開発を進めていく所存です。更に、九州営業所を中心に国産材の取扱拡大と小口直需営業の強化を図り、安定した収益基盤を確立して参ります。

また、江間忠グループの商社部門の一翼として、より競争力のある効率的な業務運営を目指し、会社組織のあり方を柔軟かつ主体的に検討していく方針です。

7. 役員の変動

当社の取締役並びに執行役員の内任期間は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
代表取締役社長 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）

伊藤 泰彦 （取締役兼任）
江間 壮一 （取締役兼専務執行役員）
篠原 正則
志田 義昭
宮田 雅夫

8. 次期営業見通し

第3期（平成22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）	4,671	130	121
当期増減率	11.2%	1,200%	764%

以上