

平成22年3月期 決算概要

(第3期)

1. 決算取締役会開催日 平成22年 5月 24日

2. 定時株主総会開催日 平成22年 6月21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)3533-8232

3. 当 期 の 業 績 (平成21年4月1日～平成22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	3,226	(23.2)	63	(499.1)	61	(341.4)
前 期	4,199	(15.5)	10	(31.8)	14	(415.2)

	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	(0.4)	3,951.89	5.93
前 期	8	(433.9)	3,969.49	6.33

(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

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	1,878	137	7.3	68,664.71
前 期	1,928	129	6.7	64,712.82

(注) 期末発行済株式数 2,000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	62	10.1	74.7	2,603	17.6	80.7
原 木	18	37.9	21.7	365	52.0	11.3
その他商品	3	0.0	3.6	258	7.5	8.0
合 計	83	17.8	100.0	3,226	23.2	100.0

5. 事業の経過及び成果

当期における我が国経済は、新興国向け輸出や鉱工業生産の回復からリーマンショック後の大底を脱したものの、個人所得の減少等デフレ色は拭い難く、景気の回復は極めて緩やかなものに留まりました。

住宅建築につきましては、平成21年度の新設住宅着工戸数は前年度比25.4%減の77万5千戸となり、昭和39年度以来45年ぶりに80万戸を割込むこととなり、減少率でも第1次オイルショックのあった昭和49年度の28.5%に次ぐ過去2番目の落込みとなりました。住宅建築のうち木造住宅は、前年度比11.4%減の43万7千戸、うち木造軸組工法住宅は前年度比11.3%減の33万戸、2X4工法住宅は前年度比11.2%減の9万3千戸となり、8月以降対前年度比で増加に転じているとはいえ、木材業界にとって一段と厳しい経営環境となりました。

営業上は、需要サイドからは、住宅着工の大幅減少によるマーケットの縮小とデフレ進行による値下げ要請の強まり、供給サイドからは、海外産地における生産調整の継続と、中国等新興国向け輸出の拡大に伴う仕入価格の上昇の板挟みになり、採算確保の面で大変難しい局面が続きました。

こうした状況下、当社は、在庫管理の徹底と仕入コストの削減に注力し、収益率重視の営業に徹しました。また、利益率の高いカスタムカットに注力する他、エステックウッド等の新商品の拡販を図りました。

これらの結果、売上高は市場縮小の影響から、前期比23.2%減の32億3千万円に留まりましたが、経常利益では、対前年比441%増の6千万円となりました。

当社の部門別の概況は次の通りです。

製品

現地引き製品部門では、サプライヤーとの密接な関係を活かし、顧客ニーズが強く収益性の高い米ヒバ、米松等のカスタムカットの取扱い拡大に努めました。また、関西圏への営業強化やグループ会社向けオリジナル商品の納入拡大にも注力致しました。しかしながら、国内需要の低迷と原産地における製造調整から売上高は26億円（前期比17.6%減）に留まりました。

原木

当期の原木部門は米松オールドグロスや米ツガといった収益性の高い価格競争力のある商品の取扱いに注力致しました。しかしながら、中国向け輸出等により産地価格が高止まりしたことに加え、国内市場で大手製材メーカーのシェアアップに押され当社の得意先である地域製材メーカーの需要が減少したこともあり、売上高は3億7千万円（前期比52.0%減）と大幅減少を余儀なくされました。

その他商品

九州営業所の取扱う国産材は、国産材需要の高まりを受け、家具メーカー等への販路拡大から順調に売上を伸ばしました。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、デッキ等エクステリア材として着実に売上を伸ばして参りましたが、製造元のエステックウッド株式会社が本年1月に経営が行き詰まり、製造を停止したことから、販売の縮小を余儀なくされました。その結果、製品・原木以外の商品の売上高は、2億6千万円（前期比7.5%減）に終わりました。

なお、エステックウッドについては、関係各者と折衝の結果、本年4月より江間忠ホールディングスが主体となり生産・加工を一部再開しており、グループによる本格的な製造と事業化に向け鋭意検討準備を進めております。

6. 会社が対処すべき課題

平成21年度の年間新設住宅着工戸数は45年ぶりに80万戸を割込む歴史的な減少となりました。平成22年度の住宅着工は、景況感の回復と政府の各種支援策もあり、増加に転じるものと見込まれておりますが、デフレの継続・個人所得の伸び悩み等から大幅な回復は難しいものと予想されております。少子高

齡化の進展による住宅需要の減少もあり、暫く続いた「住宅着工120万戸の時代」から「80万戸の時代」へ、業界の構造は着実に変化しているものと認識しております。

この様な状況の下で、江間忠グループの総合力を発揮した営業を強化するため、グループの商社部門である当社と江間忠合板は平成22年4月に統合いたしました。統合会社、新生・江間忠木材は、これまでの組織の壁を取り払い、営業情報の一層の活用や幅広い商材を取扱うことにより、多様化するお客様のニーズに対応できる営業力の一層の拡充を図って参ります。

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ようお願い申し上げます。

以上