

平成28年3月期 決算概要

(第59期)

1. 決算取締役会開催日 平成28年6月8日

2. 定時株主総会開催日 平成28年6月20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27年4月1日～平成28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	10,920	(5.0)	193	(△2.7)	204	(△8.3)
前期	10,404	(△17.7)	198	(△49.8)	223	(△42.9)

	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	145	(3.5)	1,852.66	5.36
前期	140	(△51.2)	1,790.03	5.24

(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	48.6	2.6
前期	900	70.20	50.3	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	6,487	2,730	42.1	35,000.81
前期	6,580	2,665	40.5	34,164.28

(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26年4月1日から 平成27年3月31日まで		平成27年4月1日から 平成28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	5,577	54.2	6,159	57.0	10.4
原木		509	5.0	666	6.2	30.8
合板	針葉樹合板、特殊合板等	259	2.5	290	2.7	12.0
繊維板	パーティクルボード、MDF、ハードボード	1,577	15.3	1,530	14.2	△3.0
国産材		557	5.4	774	7.2	39.0
木造建築請負		1,028	10.0	542	5.0	△47.3
その他商品	エステックウッド、漆喰、その他建材等	777	7.6	836	7.7	7.6
合 計		10,284	100.0	10,797	100.0	5.0

5. 事業の経過及び成果

当期におけるわが国経済は、政府や日銀の経済政策による下支えもあり雇用の改善や設備投資の持ち直しが見られましたが、個人消費は伸び悩み、全体としては緩やかな回復にとどまりました。

住宅市場におきましては、政府による住宅取得促進策や贈与税の軽減措置などにより立ち直りを見せ、27年度の新設住宅着工戸数は92万戸（前年度比4.6%増）となりました。しかしながらその内訳を見ると、持家は28万4千戸（前年度比2.2%増）と微増にとどまり、資材価格も低迷したことから木造住宅では5万1千1千戸（前年度比5.2%増）となり、木材及び住宅業界にとって盛り上がりには欠けた一年となりました。

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』を継続スローガンとして掲げ、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するとともに、当期よりプロジェクト推進担当役員を新設し、2020年の東京オリンピック・パラリンピックの木造施設をも含めた大型木造物件の獲得に迅速に対応できる体制の構築にも取り組んでまいりました。

政府や地方自治体による木材利用促進や地域産材利用促進による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・ロシア産住宅用資材に加え、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てまいりました。

また、双日建材株式会社よりアラスカ産米材原木の商権を譲り受け、昨年12月名古屋港入港の本船より取り扱いを開始しています。

これらの結果、当期の営業収益は109億2千万円（前期比5.0%増）、経常利益は2億4百万円（前期比8.3%減）、当期純利益1億4千5百万円（前期比3.5%増）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、カナダにおける収益性の高い米ヒバ・米杉等のカスタムカットの取り扱い拡

大及びサプライヤーとの関係強化を目的として、担当役員による中期出張を実施し、カスタムカットの取り扱い増のみならず、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。また前期に落ち込んでいたロシア材については、新規サプライヤーの開拓等に努め、前期比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減産と生産の遅れから取扱量を増やすまでには行きませんでした。

これらの結果、当分野の売上高は前期比10.4%増の61億5千9百万円となりました。

原木

原木分野は、本年1月より名古屋港揚げにてスプルース、米ヒバ等のアラスカ材の取引を開始しました。今後年間4船の取り扱いを計画しています。従来の米松オールドグロスを中心とした蒲郡港揚げに加え、一昨年より開始している徳島港揚げの定期配船と合わせ3本目の柱とすべく注力していきます。

これらの結果、売上高は前期比30.8%増の6億6千6百万円となりました。

合板

合板分野は、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、ほぼ横ばい推移であったものの、遊技機メーカー、オフィス家具メーカー等向け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、前期比12.3%増となり、当分野全体の売上高は前期比12.0%増の2億9千万円となりました。

繊維板

メラミン化粧板の販売は、ユニリン社のライン改造を原因として品質的に安定しなかったことに加え、キッチンメーカー向け及びマンション収納向け販売ともに需要低迷の影響を受け、前期比5.3%減の売上高と2期連続の減少となりました。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等新たなビジネスの構築により前期比10.3%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ならず、当分野全体の売上高は前期比3.0%減の15億3千万円となり、2期連続の減少となりました。

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、木材・建材事業部で開始した国産材製品取り扱いが大幅に増え、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増等により、前期比39.0%増の7億7千4百万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、工事案件の受注は順調に推移したものの、前期の様な大型物件の受注がなく、売上高は前期比47.3%減の5億4千2百万円と前期比大幅減となりました。

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、顕著な大型物件はなかったものの確実に需要を拡大しており、売上高は前期比1.7%増となりました。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、前期比9.4%増となり、またプレカットビジネスも9.7%増となり、当分野全体では、前期比7.6%増の8億3千6百万円の売上高となりました。

6. 会社に対処すべき課題

今年度のわが国経済は、海外経済の減速などから回復感の乏しい展開が続くものの、政府の景気対策や個人消費の改善、更には米国経済の回復基調継続を受けた輸出の増加等が見込まれ、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、急激な為替変動や原油価格等の変動による資材価格の変動には注意が必要であります。

住宅関連業界につきましては、人口減少という潜在的な構造要因はあるものの、政府による需要促進策の後押しや最低水準の金利等により、今年度の新設住宅着工戸数は底堅く推移すると見込まれます。また非住宅木造建築物の増加も見込まれる事から、木材需要は堅調に推移するものと思われま

す。そのような環境のもと、今期は、売上の落ち込んでいる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に加え、新たに専任の海外ビジネス担当役員を設置し、国産材の輸出や海外ビジネスの発掘といった新たな市場の開拓にも努めてまいります。またプロジェクト推進担当役員を中心として、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向け、グループ一体となって取り組んでまいります。

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べく大阪営業所の増員を行うとともに、仙台営業所を起点とした東北・北海道地区のビジネス拡大に取り組んでまいります。また木材・建材事業部の中の3商品グループをそれぞれ独立させ、木材製品事業部、原木事業部、建材事業部として陣容も拡充し、取引拡大に努めてまいります。

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、一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、新たに商権を獲得した名古屋揚げアラスカ材に、従来の蒲郡揚げ・徳島揚げを加えた3本柱のビジネスによる相乗効果の発揮による取引拡大を目指してまいります。

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ビジネスの建て直しに加え、東南アジアのメーカー等の新たな仕入先の発掘に注力してまいります。更に、取り扱いが着実に伸びてきているその他の合板・繊維板資材についても、更なる業容拡大に向け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、事務机用等への拡販に加え、防虫合板・収蔵庫用製品・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、木造建築物を確実に獲得すべくグループ会社と一体となった陣容・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を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んでまいります。

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、システムの一部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28年6月20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28年6月20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

8. 次期営業見通し

第60期（平成29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）	13,565	417	429
当期増減率	24.2%	116.1%	110.3%

以上