



積水ハウス株式会社
国際事業説明会資料
2023.7.19

目次

1. 米国住宅販売事業の現状

- 米国住宅販売事業の受注の推移
- 市場の動向をとらえた当社の取り組み
- 『ストレッチプラン』を実現できた要因

2. 米国住宅販売事業の成長戦略

- 国際事業 住宅販売事業ビジョン戦略
- 住宅販売事業拡大のステップ
- 米国住宅販売事業の成長戦略
 - ・ 事業エリア拡大戦略
 - ・ 内部成長と外部成長

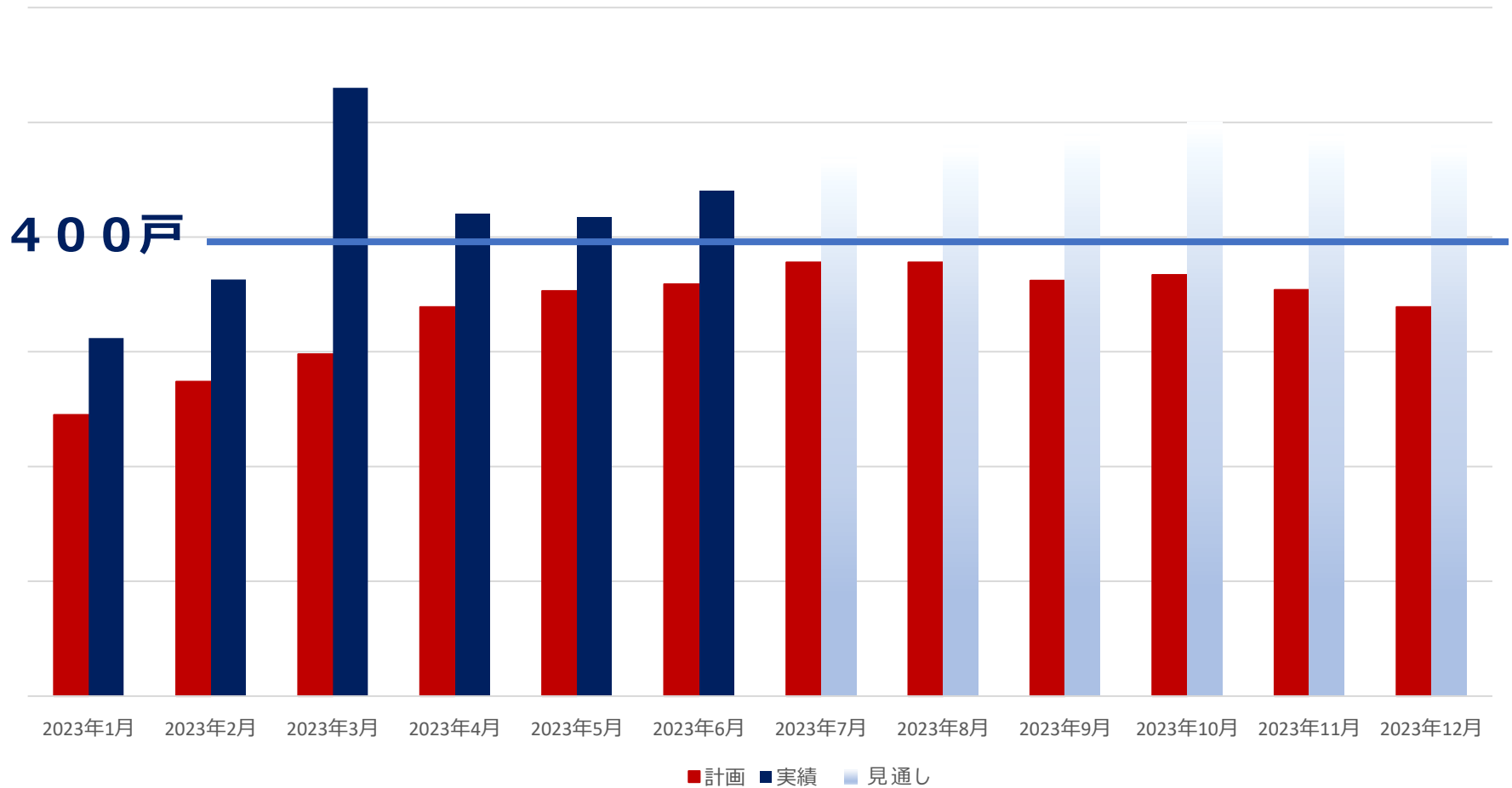
3. Hubble Homes

- 会社概要
- Hubble Homesの住宅 外観
- アイダホ州Boise市況・経済の見通し
- アイダホ州Boise住宅市場の見通し
- 目指していく方向性
- 米国住宅販売事業の運営体制

4. 米国住宅販売事業の今後の見通し

1. 米国住宅販売事業の現状

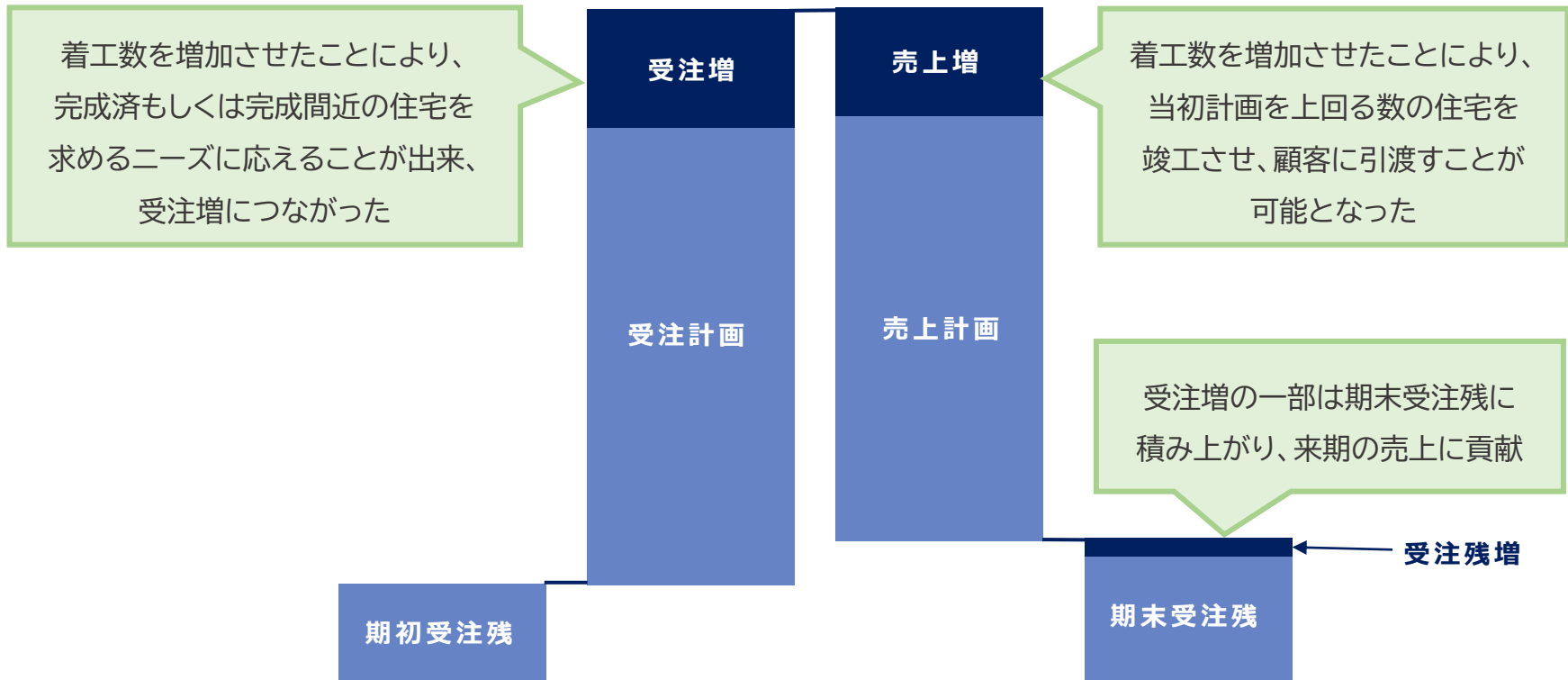
当社 米国住宅事業 受注戸数 計画進捗



本年度の受注は、計画比約35%増で推移

住宅着工数を増加させる戦略『ストレッチプラン』を年初より実行

市場の回復を素早く、かつ最大限業績に取り込む戦略

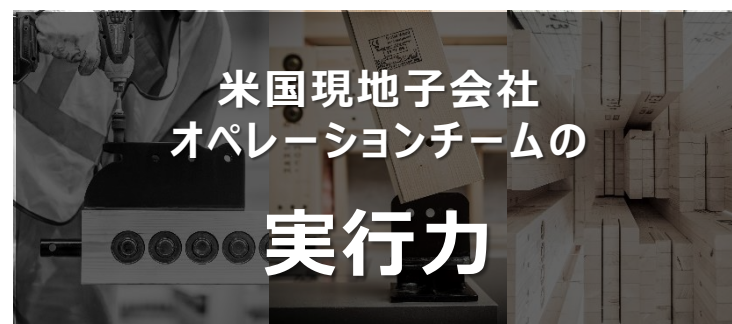


本戦略に沿って建設した住宅の引渡が3Qより本格化

積水ハウスの強みを結集・最大化する事により、いち早く市場の変化に対応

積水ハウスの強み

- ① 徹底したインサイト調査を慣習化
- ② 来場者への感度分析
- ③ ビルダー事業だけでなく、コミュニティ開発事業を手掛ける事で、あらゆる角度からマーケットインサイトを得ることが出来る



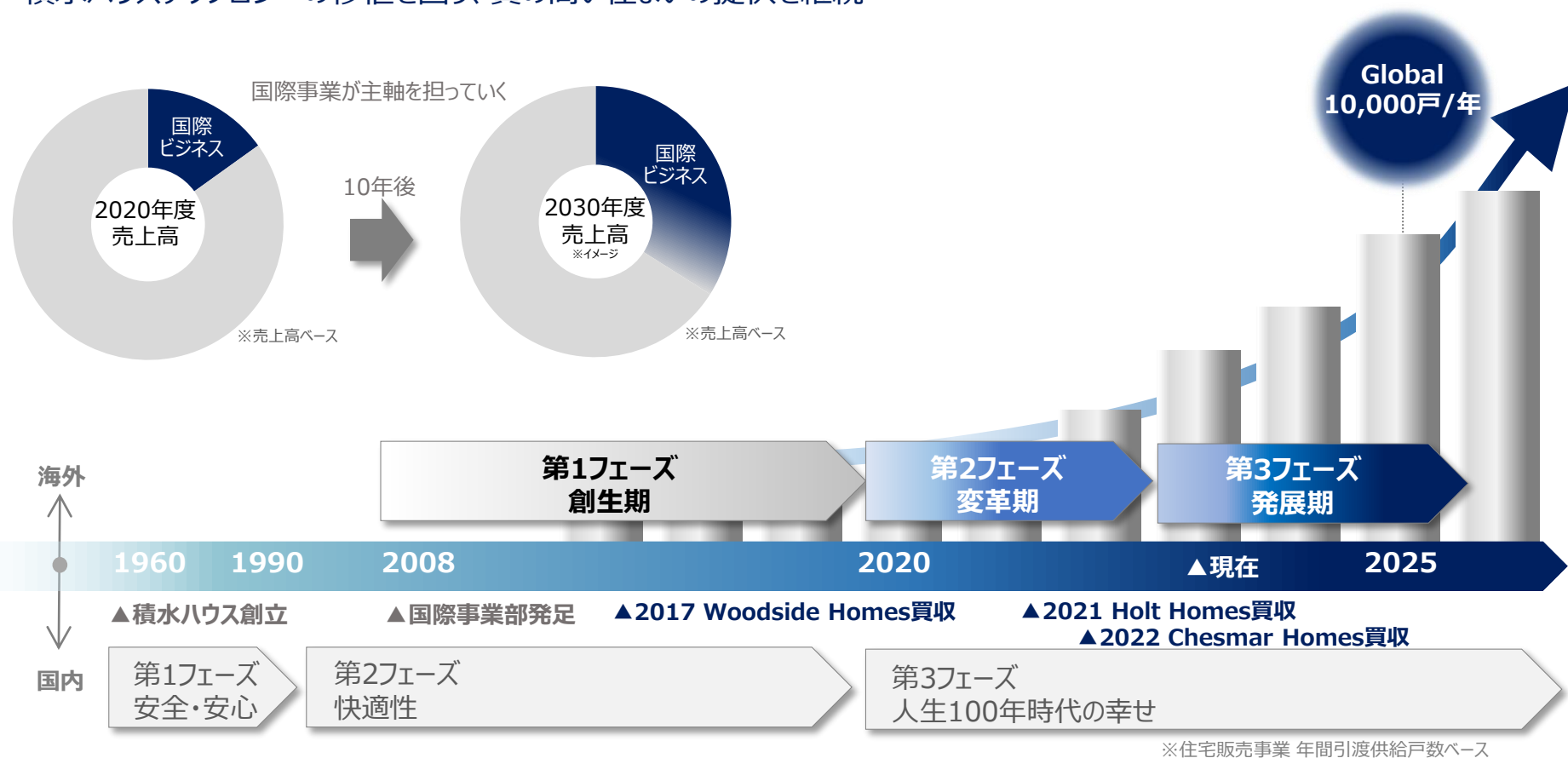
現地とワンチームとなることで真の優位性を構築

2. 米国住宅販売事業の成長戦略

『わが家』を世界一 幸せな場所にする
世界中の人々が積水ハウスの家で幸せに暮らす未来をつくる

国際事業部はよりグローバル経営に向けた経営体制へ

2025年：Global 1万戸供給へ向けて、米国を中心に住宅販売事業の積極的な成長
積水ハウステクノロジーの移植を図り、質の高い住まいの提供を継続



住宅販売事業拡大における3つのステップ

Step 1 - 米国住宅販売事業の基盤をつくる

Woodside Homesとともに達成

現在 Step 2 - 米国全土の有望なエリアへ水平展開

Holt, Chesmar, Hubble買収により新エリアへの拡大が加速

Step 3 - 積水ハウスを最も体現するSHAWOODを全米展開

「わが家」を世界一 幸せな場所にする

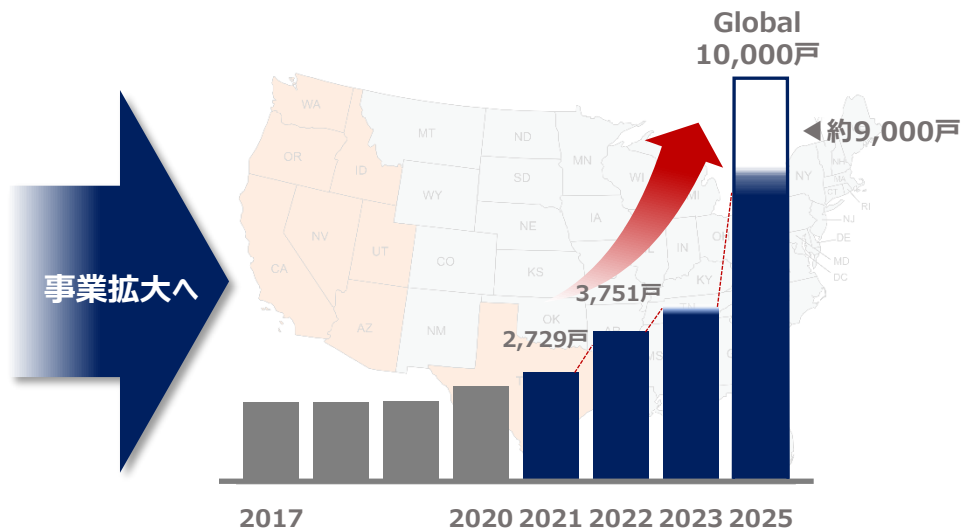
グループビルダーと
積水ハウスの
ノウハウの融合

唯一無二の
住宅事業展開へ

全体スキーム・戸数見込み

**米国住宅販売事業：2025年に約9,000戸が目論みから視野に入ってきた
Hubbleの買収により、引渡戸数全米20位相当から、16位相当へ事業規模拡大**

積水ハウステクノロジーの移植を図り、ソフトとハードの両面から包括的に、新しい「幸せ」価値を創出していく



※米国住宅販売事業 年間引渡供給戸数ベース

展開済エリアでの基盤強化と 新エリアへの進出

積水ハウステクノロジーの移植

今回のM&Aは西部の基盤強化
南東部への進出も目論む



質を見極めグループビルダーを選定

- ①「わが家」を世界一 幸せな場所にする
・ 積水ハウスのグローバルビジョンへの強い共感
- ②展開エリアに精通した長年の経験
・ 展開エリアへの深い知見と優秀な人財
- ③質の高いモノづくりへの強い意向
・ 生活提案を軸とした住まいの価値創造への熱意

グループビルダーと積水ハウスのノウハウを融合
積水ハウステクノロジーの移植を図り住まいの価値を高めていく

内部成長と外部成長を組み合わせた成長戦略を実行中



皆でベクトルを合わせ、「わが家」を世界一 幸せな場所にする

3. Hubble Homes

Hubble Group LLC

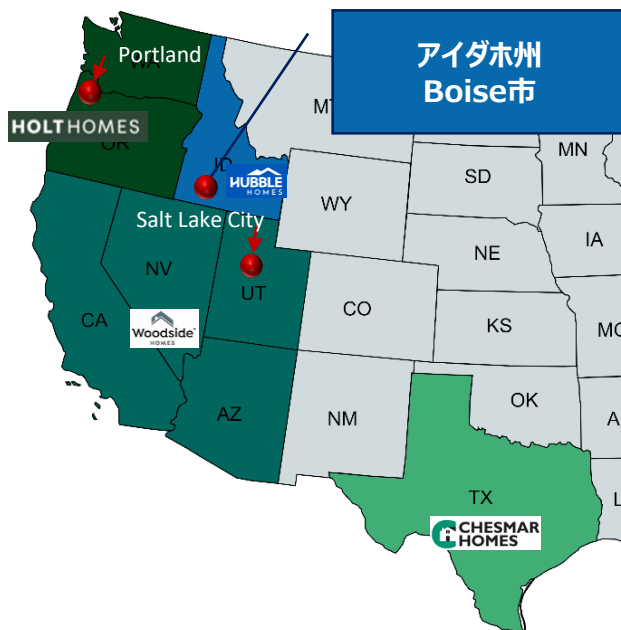


- 本拠点:アイダホ州Boise
- 従業員数 : 87名
- 創業26年
- 全米市場で73位の引渡戸数 (Woodside34位、Holt74位、Chesmar39位)
- Hubble Homes (Group)はアイダホ州Boiseに所在
- Salt Lake City, UT州と Portland, OR州 のほぼ中間点
- Boise市場で2位の引渡戸数 (2022年度) 、11.8%のシェア
米国で最も早く成長し続ける市場の1つであり、
大きな市場シェアを即時に確保できる機会を得た事になる

アイダホ州
Boise市街



新たな市場アイダホ州Boiseにて、 定着しているHubble Homes



成長を続けるBoise市場において、 第2位の引渡戸数/11.8%のシェアを獲得

順位	ビルダー	引渡戸数	平均引渡価格	シェア
1	CBH HOMES	1,095	\$452,867	21.7%
2	HUBBLE HOMES	597	\$445,497	11.8%
3	TOLL BROTHERS	578	\$533,527	11.5%
4	MAYDEN HOMES INC	414	\$444,725	8.2%
5	BLACKROCK HOMES	241	\$503,569	4.8%
6	BRIGHTON CORPORATION	182	\$1,194,212	3.6%
7	BOISE HUNTER HOMES LLC	162	\$975,972	3.2%
8	TRESIDIO HOMES	138	\$548,085	2.7%
9	LENNAR	110	\$541,587	2.2%
10	VENTA HOMES LNC	106	\$654,717	2.1%
Top 10 Total Market Share		3,623	\$575,774	71.8%

Data Source : Zonda Analytic 2022

アイダホ州で、
25年以上の実
績を誇るビル
ダー会社



CELEBRATING
25 YEARS
OF BUILDING
IDAHO

生産性の高いシンプルなオペレーション体制により高い粗利益率が特徴



出所: Hubble Homes

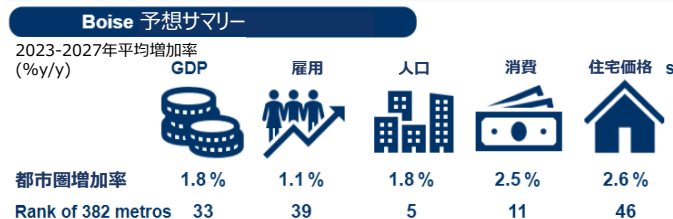
今後は、付加価値の高い生活提案により、更なる価値創造を目指す

- Boise都市圏の人口は792,000人であり、全米平均を上回る人口増加率
- 力強い経済成長、雇用の成長、低い犯罪率、失業率を背景に成長している
- 好調な外部環境を背景に今後、中高級住宅マーケットの拡大が期待できる成長市場である

2023年現在:

GDP	雇用	人口
43.6 百万ドル	366 千人	792 千人
80th in US	71st in US	75th in US

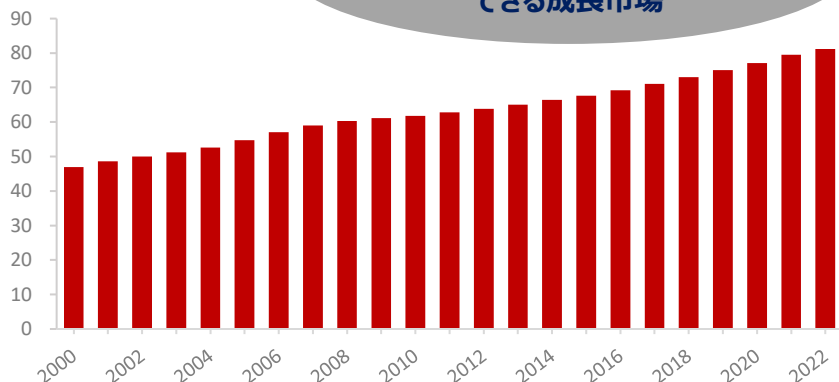
2023-2027:



パンデミック期間中も大幅な人口流入
今後の人口増加率は全米5位を見込む

当社が展開する全エリアのGDP成長率が全米平均
を上回る。Boiseは高い経済成長が見込まれる

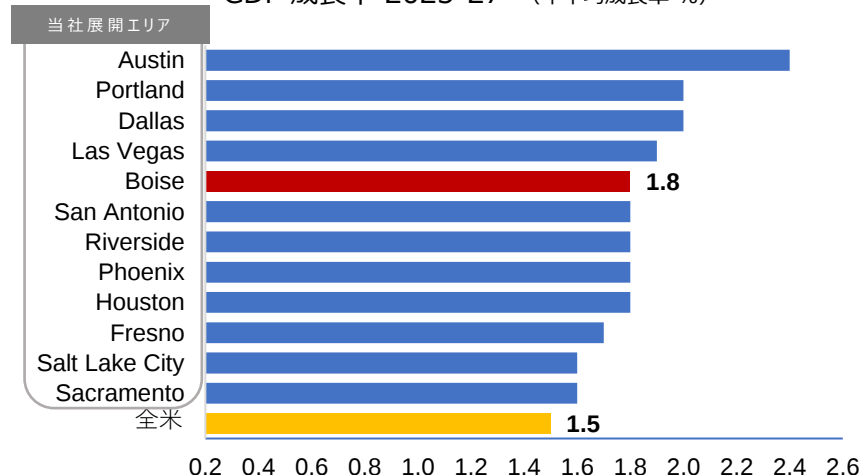
Population, 2000 - 22
Thousands



Data Source : US Census

好調な外部環境を背景に今後、
中高級マーケットの拡大が期待
できる成長市場

GDP 成長率 2023-27 (年平均成長率 %)



Data Source : US Census, Oxford Economics

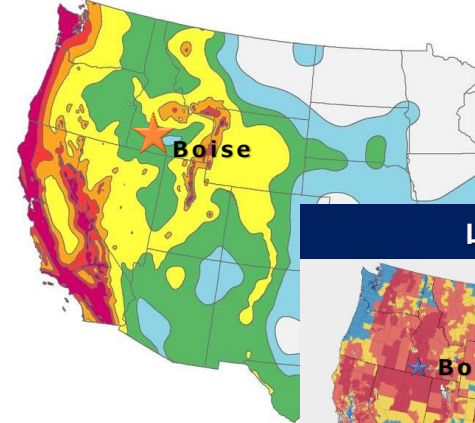
Boiseにおける\$ 750K以上の住宅販売割合は、
2020年3%から2022年13%に成長。

	引渡合計（新築 + 再販）	\$ 750 k + （新築 + 再販）	% of Market \$ 750 k + （新築 + 再販）
2020	26,647	681	3%
2021	24,809	2,151	9%
2022	18,310	2,367	13%

Data Source : SHRH Insight team, Metro Study

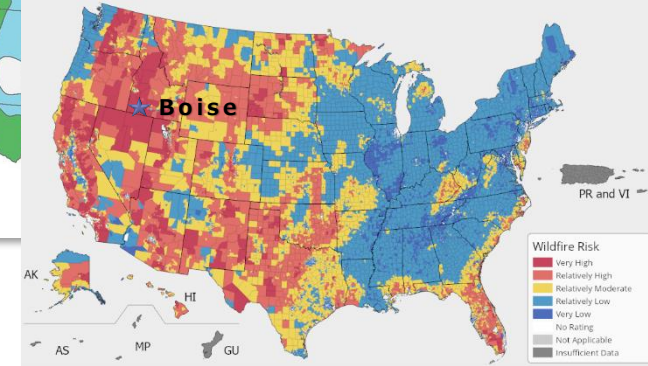
Boiseエリアの自然災害リスクは西部エリアでも
低い都市。最もリスクが高いのは山火事リスク

ハリケーンのリスクは低い



Data Source : Strato Dem

山火事のリスクは高い

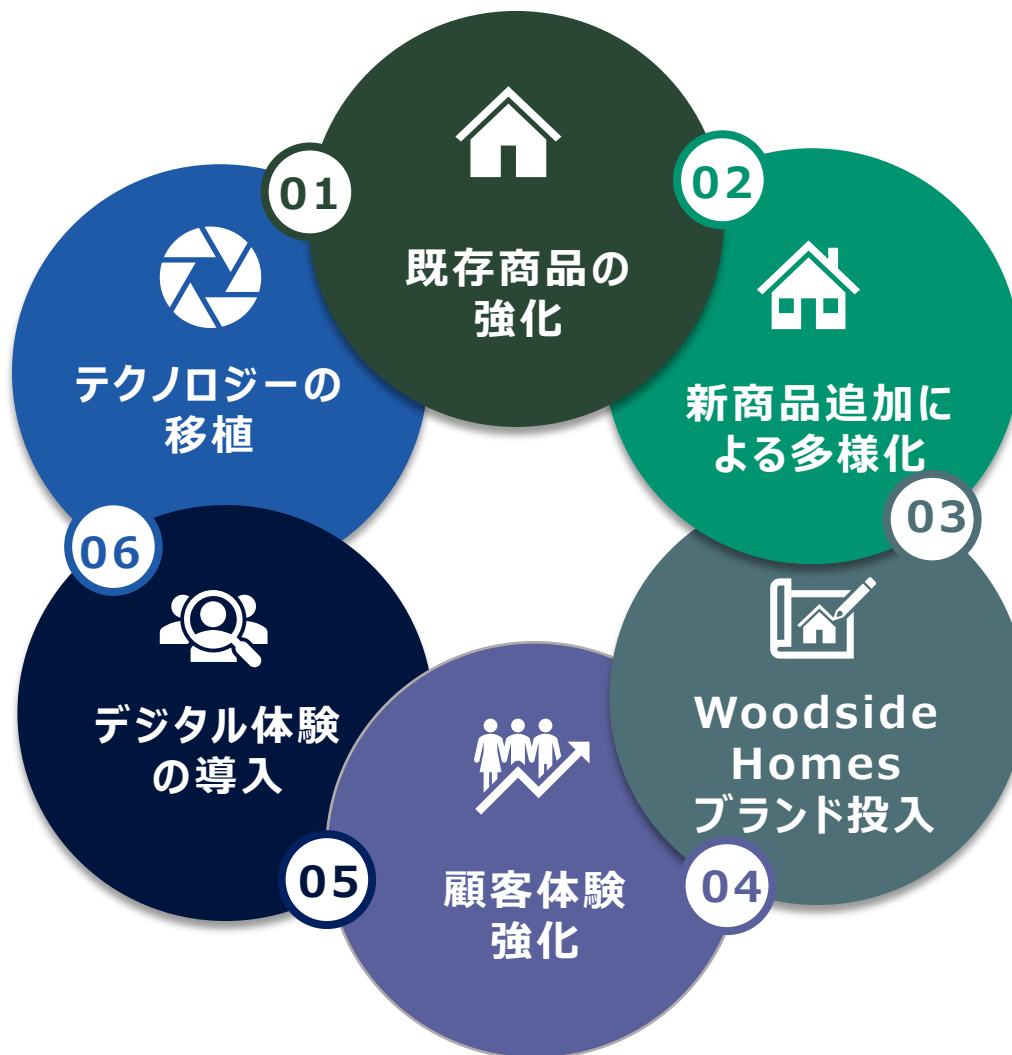


Data Source : USDA



**SHAWOODの強みである：耐久性・エネルギー性能(ZEH)を活かし、
成長市場であるBoiseにおいても将来的な進出を目論む**

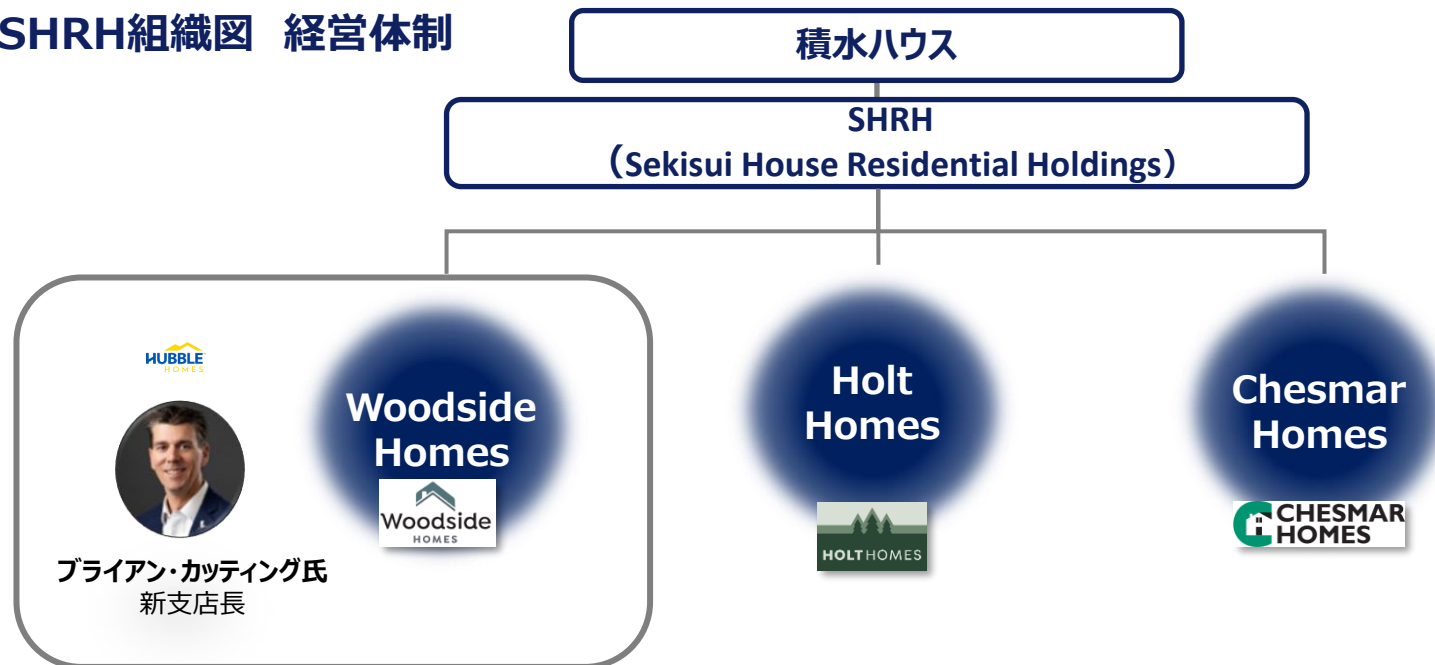
Hubble Homesの強みである生産性と品質を重視したオペレーション体制を活かしつつ改善を実施



Woodsideの事業遂行システムの導入と積水ハウス技術・事業ノウハウの注入により強化

Hubble Homesは、Woodside Homesの1支店として、積水ハウス傘下に加わる

SHRH組織図 経営体制



参考：ブランド統合イメージ

買収前



買収後：Phase1

Woodside Homes傘下で、
カンパニーブランドから商品ブランドへ転換

買収後：Phase2

Woodside Homesにおいて、
2ブランド戦略を展開し、将来的に
SHAWOODを提供できる組織を築く

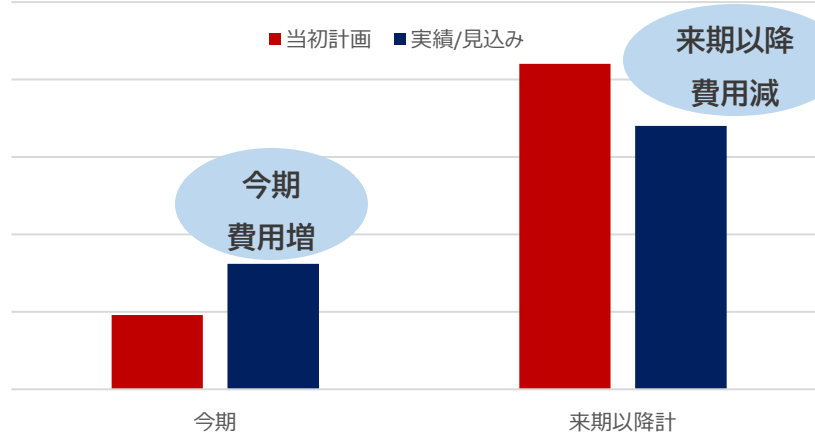
積水ハウス経営管理体制のPMIを、Woodside Homesを通じて実現

4. 米国住宅販売事業の今後の見通し

当初計画からの主な差異要因

1. Chesmar Homes買収に伴う買収差額の会計処理

本年第1四半期に当初計画を約41億円上回る販売原価・のれん償却費を計上



販売原価・のれん償却費の総額は当初計画から変わらないため、来年度以降の販売原価・償却費は当初計画より減少する

2. 当初計画を上回る住宅販売

- ・ 着工上乗せ分の引渡が3Qより開始
- ・ 完成在庫は11月の販売分まで今期引渡が可能
- ・ 本年6月にHubble HomesをWoodside Homesに編入



本資料は、当社が信頼できると考える情報に基づいて作成されておりますが、その正確性および完全性に関しては保証できません。

本資料に記載されている将来予測等に関する情報は発表日現在での当社の判断であります。

また、当社は将来予想に関する情報を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。実際の業績等は今後の様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があることをご了解ください。