



特集 想いを乗せて海を渡り、米国戸建業界のGame Changerへ

「わが家」を世界一幸せな場所にする ― 日本から技術を移植し、米国を舞台に戸建住宅事業を拡大

人口増加・人口構造等により戸建住宅の需要が底堅い米国を中心に着々と戸建住宅事業を拡大する国際事業。現地ビルダーの買収により西部から南東部へと事業を展開し、積極的な成長を続けています。今号の特集では、米国進出に取り組む目的や背景、「積水ハウステクノロジー」の移植による、今後の成長に向けた戦略やビジョンについてご紹介します。



第1章 米国における戸建住宅事業の取り組み

現地ビルダーをグループに迎え入れ 西部から南東部へと、市場を拡大

日本では人口・世帯数の減少により新設住宅着工戸数は年々減少傾向となっています。一方、海外に目を向けると、住宅の供給が十分でない国もあります。たとえば米国です。人口は増加を続けており、2023年には3億3,500万人を突破しました。ミレニアル世代やZ世代など、住宅取得の適齢期が多い人口構造も後押しし、堅調な住宅需要が期待できます。米国では中古住宅の需要が多く、新築を買う場合も2×4（ツーバイフォー）工法^{※1}の建売住宅が主流。ライフステージの変化で住み替え、もしくはDIYによるリフォームやメンテナンスで資産価値を維持しなければならず、良質な新築住宅の供給や、住まい方の提案といったお客様の潜在的ニーズにお応えできると考えています。

米国においては、開発事業と戸建住宅事業を両輪とする2本柱の事業ポートフォリオを目指し、戸建住宅事業の積極的な成

長戦略を掲げ、現地ビルダーの買収を進めてきました。2017年のWoodside Homes社を皮切りに、前期までに計4社を連結子会社化。着実にグループを拡大するとともに、従来の価格中心から、お客様の幸せを実現する生活提案・価値重視の家づくりへの転換を目指してきました。そして、2024年4月には、米国有数の上場ホームビルダー^{※2}であるM.D.C. Holdings, Inc. (MDC社)が仲間入りしました。

これにより米国の戸建住宅事業は、展開エリアを8州から16州に大きく拡大し、積水ハウステクノロジーの米国市場への移植に向けた基盤づくりを着実に推進。海外事業の“積極的成長”を図っています。

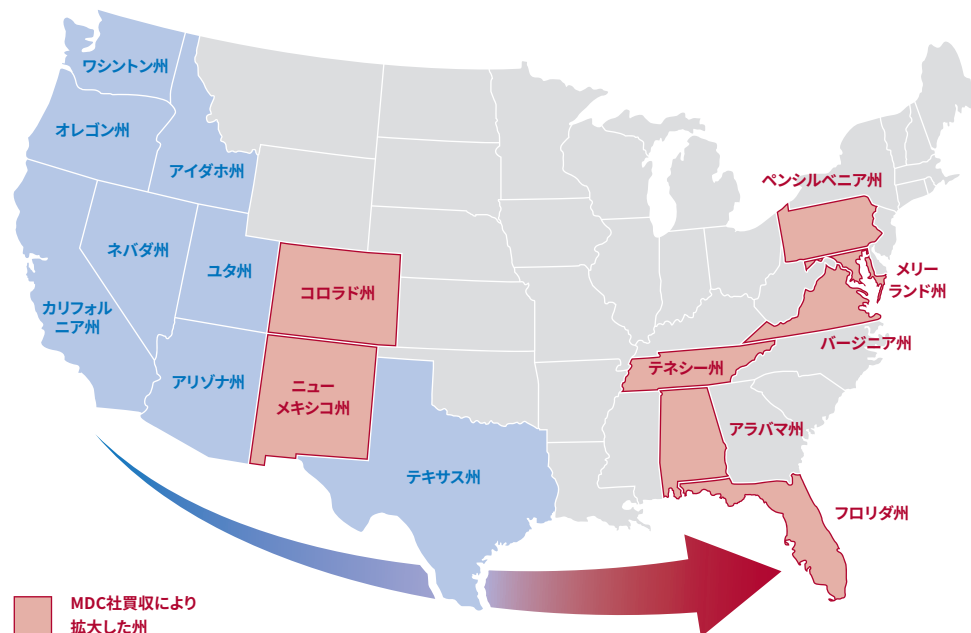
※1...欧米では標準的な木造住宅の工法。

※2...米国事業統括会社Sekisui House US Holdings, LLCの子会社SH Residential Holdings, LLCを通じて、MDC社の株式の全てを取得しており、2024年4月19日をもってMDC社は上場を廃止。

M & Aの軌跡



米国ビルダー買収による市場の拡大



第II章 MDC社の大型買収により供給戸数が急伸

強固なプラットフォームの獲得でシナジーを発揮 「New2×4」と「SHAWOOD」の両輪で2万戸へ

ツバイフォー

積水ハウスはM&Aを実行するにあたり、収益や販売戸数を拡大するだけでなく、当社の企業理念やグローバルビジョン、住宅に対する想いに共感してもらえるかどうかを重視してきました。このたびのMDC社の買収額は約50億ドル（約7,500億円 ※1米ドル=150円換算）と、当社にとって過去最大の投資となります。しかし、このM&Aにより、積水ハウステクノロジーを米国に移植するための、強固なプラットフォームを獲得することができました。

米国南東部エリアへの拡大を目指すなか、MDC社は同地域における強固な基盤とお客様のニーズに合わせた魅力的な商品ラインアップが強み。加えて、同社の新築戸建住宅はエネルギー消費の削減に役立つ省エネ性能を標準装備しているほか、高水準のガバナンス体制をもつなど、先進的な姿勢でESG経営に取り組んでいる会社です。今回の買収により、積水ハウ

スグループは米国における戸建住宅引渡戸数ランキングでトップ10入りする見込みとなり、米国での戸建住宅事業が大きく前進します。グループビルダー間のシナジーに加え、積水ハウスから各社への技術移植により、米国の戸建業界をリードする存在へと飛躍します。

これまでの計画では、2025年までに海外の戸建供給年間1万戸を目標としてきましたが、MDC社のM&Aにより、1年前倒して達成できる見込みとなりました。次なる目標は、第8次中期経営計画の最終年となる2031年までに、米国で年間2万戸の戸建住宅を供給すること。その内訳は、現地で主流の2×4住宅に積水ハウスの技術を移植する「New 2×4 by Sekisui House」を17,000戸、オリジナルブランド「SHAWOOD（シャウッド）」を3,000戸。これら2つの商品を市場に展開することで、目標の達成を目指します。

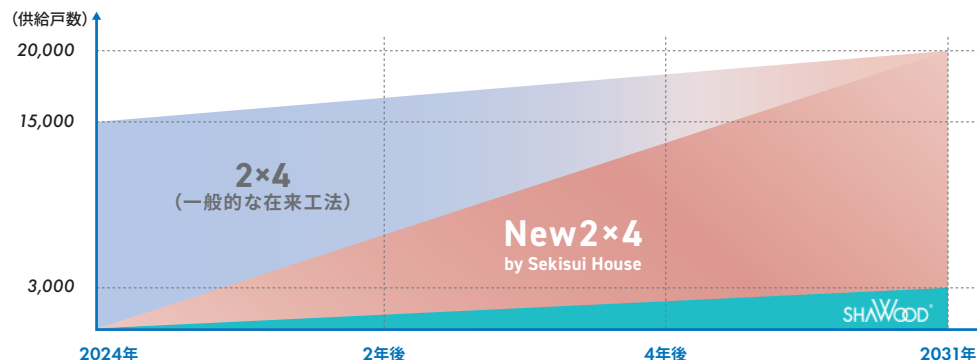
M.D.C. Holdings, Inc. 会社情報

設立年	1972年
売上高	約46億ドル（約7,000億円／2023年度 ※1米ドル=150円換算）
事業エリア	米国16州
年間供給戸数	8,000戸超
創業以来供給住宅戸数	24万戸以上
全米での順位	過去10年において安定して11位～13位で推移



買収後、積水ハウス国際事業本部と既存ビルダー、MDC社の幹部が参加するミーティングを実施。社員がライブ視聴するという一体感のある場で、中長期的な目標や今後のビジョンなどを共有。

技術の移植による米国戸建住宅供給戸数の拡大イメージ



第三章 積水ハウステクノロジーを世界のデファクトスタンダードに

日本で60年超蓄積した技術を米国で展開し、 米国戸建業界のGame Changerを目指す

安全・安心・快適を追求し、日本で培った高い住宅技術と生活提案など、ハード・ソフト・サービスの融合により、自由な発想で提案できる当社オリジナル木造住宅ブランド「SHAWOOD (シャールウッド)」は、積水ハウステクノロジーを最も体現できる商品です。「S-MJ構法※」の強みを活かした自由な設計とダイナミックな空間により、多様なライフスタイルや家族の変化に対応する、強固で付加価値の高い住宅を供給することで、2×4住宅に対して競争力、差別化につながります。SHAWOOD事業の拡大に向け、カリフォルニア州サマーズバンドで販売を開始しており、モデルハウスへの来場は好調で、年間の販売計画を上回るペースで進捗しています。

SHAWOODの本格展開を進めると同時に、米国で主流の2×4住宅へ積水ハウステクノロジーを移植する「New 2×4 by Sekisui House」を展開します。移植を検討している技術は、ハード面において3つあります。1つ目は、「安全・安心」に向けた外壁・屋根材・塗装などの高耐久技術です。2つ目

は、「快適性」を保つ断熱性・気密性、省エネ・創エネ・蓄エネの連携や、空気環境に配慮するスマートイクス(次世代室内環境システム)に代表される環境技術。3つ目は、工期の短縮や廃材を減らすことによるコスト削減です。ソフト面では、収納・子ども・ペット・キッチンなどお客様の潜在的ニーズにお応えする生活提案「Lifestyle Solution (LSS)」の導入を推進します。

第6次中期経営計画の基本方針では、「国内の“安定成長”と海外の“積極的成長”」を掲げています。米国では住宅ニーズが底堅い状況が続くなか、このまま順調に戸建住宅事業が成長すれば、海外売上比率は2023年度の16%から、2031年度には45%程度へと、大きく成長する見込みです。日本で60年超にわたり蓄積してきた積水ハウステクノロジーを搭載した良質な住宅を広く展開することにより、米国戸建業界の「当たり前」を変えるGame Changerになることを目指します。

※S-MJ構法...業界最高強度の耐力壁など、木造住宅初となる技術を導入した、大開口の空間を実現する積水ハウス独自の構法。

米国戸建事業において目指す姿



米国初のSHAWOODコミュニティ「サマーズバンド」が、建築系展示会の「PCBC Gold Nugget Awards 2024」において、2部門で最優秀賞、4部門で優秀賞を受賞。本アワードは、米国内で最も歴史が長く権威ある住宅デザイン賞のひとつ。これにより、米国戸建業界における「SHAWOOD」の高い評価が認められた。