

## 国際事業担当役員メッセージ

## 積水ハウステクノロジーを世界へ —世界中の人々が積水ハウスの家で幸せに暮らす未来を目指して



取締役 専務執行役員  
開発型ビジネス部門担当  
国際事業本部長  
**石井 徹**

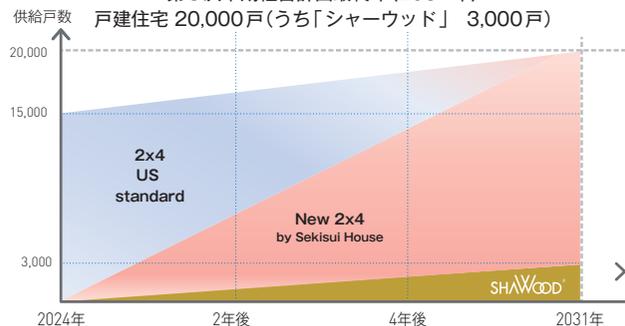
## 国際事業全体の展望

2009年に開始した国際事業は、現在米国を中心に、豪州、シンガポールの各国において、戸建住宅や分譲マンション、分譲宅地の販売に加え、賃貸マンションや商業施設を含む複合開発等を行っています。

第6次中期経営計画では、開発事業中心から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とするべく、戸建住宅事業の積極的な成長戦略を継続し、2025年までに海外での戸建供給戸数1万戸を目指しておりました。2024年4月に米国の上場\*ホームビルダーM.D.C. Holdings, Inc. (MDC社)を積水ハウスグループに新たに迎え入れ、目標を前倒しで達成できる見込みです。次の目標は、第8次中期経営計画最終年の2031年までに米国での戸建供給戸数2万戸です。当社オリジナルブランド「シャウッド」を3,000戸、米国で主流のツーバイフォー(2x4)住宅へ積水ハウステクノロジーを移植する「New 2x4 by Sekisui House」を17,000戸展開し、米国戸建業

## &lt;米国戸建事業 商品構成推移(イメージ)&gt;

第8次中期経営計画最終年(2031年)



界のGame Changerを目指します。

米国の賃貸住宅開発事業では、パートナーとの連携強化および多様化により利益最大化と安定化を目指しております。2023年度はパートナーHolland社、新規パートナーRangeWater社との新規案件に着手しました。いずれも、中低層の中型物件であり、事業パートナーとアセットタイプの多様化が進展しました。また、2024年5月に都市型賃貸住宅「ザ アイビー オン ポーレン」を積水ハウス・リート投資法人へ売却。米国の賃貸住宅の日本国内投資家への販売という出口戦略の多様化も実現しました。

豪州では、戸建住宅事業において、「シャウッド」ブランドの確立とさらなるエリア戦略の推進により成長を目指します。マンション開発事業では、短期資産回転型と中長期大規模案件のバランスを取り、効率的なポートフォリオへの移行を図ります。

\* 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社は上場廃止しました。

## 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

世界中の人々が積水ハウスの家で幸せに暮らす未来を目指し、60年超にわたり国内で培ってきた積水ハウステクノロジーを世界へ展開します。ここからは、米国で当社が既存グループビルダーやMDC社とともに成し遂げていきたいことについてお話ししたいと思います。米国で主流のツーバイフォー(2x4)住宅へ積水ハウステクノロジーを移植する「New 2x4 by Sekisui House」と当社オリジナルブランド「シャウッド」の2商品を展開することで、当社のグローバルビジョンを支える基本方針「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」の実現を目指します。

ツーバイフォー住宅へ移植を検討している積水ハウステクノロジーは、ハード面において3つあります。1つ目は「安全・安心」を実現する高耐久技術。2つ目は、「快適性」を実現する断熱性・気密性やスマートイクス(次世代室内環境システム)等の環境技術。3つ目は、工期短縮や廃材削減によるコスト削減です。

ソフト面では、お客様の「幸せ」を実現する生活提案「Life Style Solution (LSS)」の導入を加速していきます。すでにWoodside Homes社を皮切りに、他のグループビルダーにも浸透しつつあり、確かな手応えを得ています。



国際事業担当役員メッセージ

また、積水ハウステクノロジーを最も体現する当社オリジナルブランド「シャウッド」を本格展開していきます。「シャウッド」は、当社開発のオリジナル構法「S-MJ構法」の強みを活かし、ツーバイフォー住宅に対して競争力・付加価値がある自由な空間設計と再現性の高い安定した品質の確保が可能となっています。

カリフォルニア州南部のSommers Bendにおいて、2024年1月より「シャウッド」の販売を開始。57棟すべてをZEH(Net Zero Energy House)標準仕様とするなど、当社の環境配慮・耐災害性の向上等に資するさまざまな技術を取り入れた高付加価値の商品を展開しています。モデル棟は3棟で、うち1棟は「積水ハウステクノロジー」を体感できるエクスペリエンスセンターとしてオープンしました。連日多くのお客様にご来場いただき、販売も計画を上回り進捗しています。

このように、日本で60年超にわたり蓄積した積水ハウステクノロジーを展開することにより新しい市場を開拓し、米国の戸建住宅業界のGame Changerに、そして唯一無二の存在になることを目指していきたいと考えています。



SHAWOOD モデル棟



クリアビューデザインにより開放感あふれる大空間

エクスペリエンスセンター内、集成材模型等の展示

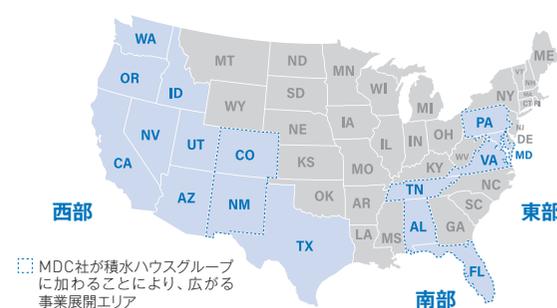
MDC社が積水ハウスグループに加わる意義

当社はM&Aを実行するにあたり、単に収益や販売戸数を伸ばすためではなく、当社の企業理念やビジョン、住宅に対する想い等に共感いただけることに重きを置いています。加えて、MDC社は、創業50年以上の歴史を持ち、上場ホームビルダーとしてガバナンス面も含めた強固なプラットフォームを有している点は、既存の当社グループビルダーにとっても、ポジティブな影響をもたらすと考えています。

MDC社は16州34都市の幅広いエリアで事業を展開し、創業来24万戸以上の戸建住宅を供給する米国有数のホームビルダーです。売上高の規模も2023年度において約46億ドル(約7,000億円(1米ドル=150円換算))、年間供給戸数も8,000戸超のホームビルダーとなります。

このような強みを持つMDC社が積水ハウスグループに加わることで、米国における積水ハウステクノロジーの移植を総合的に進めるための基盤が強化されたと考えています。

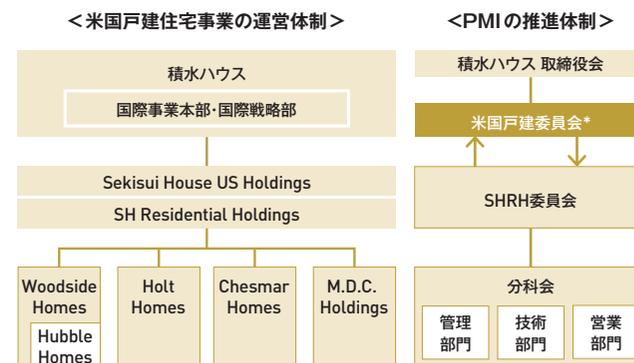
米国における事業展開エリア



経営統合プロセス(PMI)の推進体制

当社と既存グループビルダー・MDC社を統合した米国でのPMI推進体制として、当社の取締役会直轄の組織である「米国戸建委員会」を、現地に「SHRH委員会」を設立。複数の部署から構成される「米国戸建委員会」にて全体方針・戦略を策定し、「SHRH委員会」にて方針・戦略を各グループビルダーに落とし込む体制を構築しました。

また、SHRH委員会の下に、決算や人事システムの共通化やガバナンス体制の強化等に向けた議論を行う「管理部門」、前述の当社技術の移植に向けた議論を行う「技術部門」、2つの商品の展開等に向けた議論を行う「営業部門」について分科会を発足。各分科会には既存グループビルダー3社も参加し、すでにきめ細かな議論を開始しています。



\* 米国戸建委員会への参加部署：国際事業本部・国際戦略部、SH Residential Holdings、経営戦略本部・経営企画部、コミュニケーションデザイン部、ITデザイン部、経理部・財務部、ESG経営推進本部、IR部、人財開発部、法務部、R&D本部

## 事業戦略

## 国際ビジネス(米国)

第6次中期経営計画の詳細

## 2023年度の振り返りと今後の成長戦略

戸建住宅事業  
コミュニティ事業開発

戸建住宅事業においては、2023年度の住宅ローン金利が6～7%台と高水準ながら比較的安定的に推移する中、住宅不足や中古住宅の流通量の減少に伴う新築住宅へのニーズは底堅く、為替の影響を差し引いても計画を上回る実績となりました。事業戦略として、既存の当社グループビルダーとの強固なリレーションにより、比較的早期に入居可能なスベック住宅(建売住宅)を積み増すなど、スピード感ある戦略を実行したことが奏功し、業績の上積みにも成功しました。今後も、MDC社を含めたさらなるグループ連携の強化を通じて、国際事業の成長を牽引していきます。

また、造成した宅地を外部のビルダーへ販売するコミュニティ開発事業においても、戸建住宅の需要が回復する中、ビルダーの土地取得ニーズが回復したことにより、計画を上回る結果となりました。当事業においても、当社グループビルダーとの連携を深めていきます。

カリフォルニア州南部 Sommers Bend にて販売を開始した「シャーウッド」事業に関しては、地域における認知度も高まり、当社のテクノロジーや一気通貫体制による価値創造に、一層の確信を持てる結果となっています。引き続き、同コミュニティでのプレゼンス向上に努め、他地域への拡販・展開に注力します。

2024年度も住宅ローン金利の動向に注視は必要なものの、需要回復傾向が継続するという見通しのもと、戸建住宅事業は増収増益を計画しています。

Woodside Homes社の商品  
(戸建住宅事業)

Nexton(コミュニティ開発事業)

## 賃貸住宅開発事業

賃貸住宅開発事業においては、2023年度は金利上昇等より不動産投資家の投資姿勢が慎重となったことから、計画していた物件売却の一部を見送りました。当社が開発する賃貸住宅は好立地・高品質につき、リーシングは順調に進捗しており、稼働も堅調であることから、2024年度においても物件価値が最大化されるタイミングでの売却を目指します。



The Ivey on Boren(賃貸住宅開発事業)：外観(左)・内観(右)



## 第6次中期経営計画における重点施策

## 戸建住宅事業・コミュニティ開発事業

- ・ビルダーM&A：
  - グループビルダーのガバナンス強化
  - グループ内連携を積極的に推進
  - M&Aによる南東部地域への進出
- ・技術移植：
  - 積水ハウステクノロジーの移植の実現
  - 自社ブランド(シャーウッド)拡大

## 賃貸住宅開発事業

- ・パートナーシップ：事業エリアとパートナーシップの多様化
- ・ポートフォリオ：事業エリアに応じた分散投資と回収

## Topics

## 2023年度に当社グループに加わったHubble Homes社



2023年6月、Woodside Homes社の組織にHubble Homes社が編入され、支店として運営する形で当社グループに加わりました。Hubble Homes社は、良好な住環境や雇用の増加などを背景に、米国の人口増加の平均を大きく上回ることが予想されるアイタホ州ポイシーで事業を展開。今後も高い住宅需要が見込まれる有望な市場でトップクラスの住宅供給戸数を誇るなど、着実にシェアを獲得し、効率性の高いオペレーションと優良かつ潤沢な宅地保有に強みを有しています。



事業戦略

# 国際ビジネス(豪州・シンガポール)

第6次中期経営計画の詳細

## 2023年度の振り返りと今後の成長戦略

### 豪州

2009年よりシドニーおよびブリスベンにおいて、戸建住宅や宅地の販売、分譲マンション、商業施設や複合施設などの開発事業を展開しています。また、高価格帯の需要が見込まれるシドニー沿岸部および北西部への経営資源の集中投下によって、豪州における「シャーウッド」の拡大を推進しています。2023年度は、戸建住宅事業において、住宅ローン金利の上昇による影響を受けたものの、予定していた分譲マンションや土地売却の引渡しが計画通り進捗しました。

2024年度も引き続き、住宅ローン金利の高止まりなど厳しい事業環境が継続するものの、移民流入等を背景にした底堅い需要が見込まれることから、戸建住宅および分譲マンションの販売に注力し、計画達成を目指します。



Melrose Park(マンション開発事業)  
(外観(左)・内観(右上)・遠景(右下))

### シンガポール

シンガポールでは現地有力デベロッパーとの共同事業を通じて、付加価値の高いマンション開発やサービスレジデンス、商業施設・オフィスを含む複合開発を展開しています。2023年度は、計画通り物件売却を実施しました。2024年度も共同事業者とのさらなる連携強化を通じ、着実に事業を推進していきます。



One Holland Village(複合開発事業)  
(外観遠景(左)・内観(右上・右下))

## 第6次中期経営計画における重点施策

### 豪州

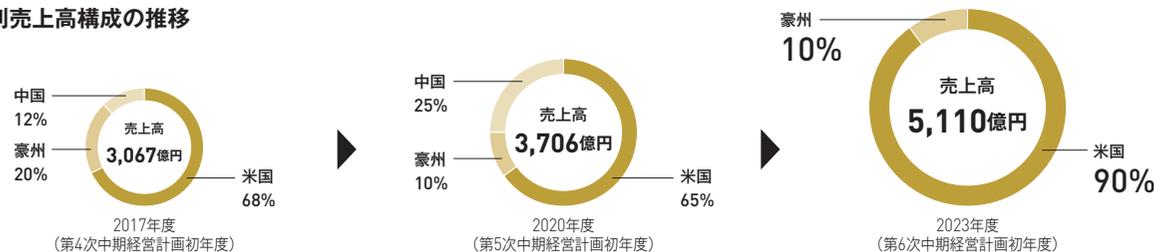
- ・エリア戦略とブランド確立で国際事業の2本目の柱に拡大  
マンション開発事業  
— 短期と長期を組み合わせたバランスの取れた効率的なポートフォリオへの移行  
戸建住宅事業  
— ハイエンド市場における「シャーウッド」事業用地の取得によるブランド構築と回転率の向上

### シンガポール

- ・有力なアジア企業との緊密なパートナーシップ  
— パートナー企業とのより深い関係性構築・連携強化

Topics

### 国別売上高構成の推移



※ シンガポール事業は持分法適用関連会社のため、持分法による投資損益として計上されます。

# M.D.C. Holdings, Inc. が積水ハウスグループに加わることによる業績への影響

## MDC社の特徴とこれまでの業績

M.D.C. Holdings, Inc. (MDC社)は、米国コロラド州デンバーに本社を置き、アリゾナ州・コロラド州・カリフォルニア州・フロリダ州をはじめとする16州34都市で事業を展開するホームビルダーです。



MDC社は、「リッチモンドアメリカンホームズ」のブランドのもと多様なライフスタイルや予算に応える幅広い商品ラインアップを有しており、顧客ニーズを踏まえたデザイン性と効率性を両立した商品開発を得意としています。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機能を標準装備としており、一般的な中古住宅と比べ、平均で81%省エネ性能が高い\*等、環境に対して先進的な取り組みを行っています。

\* MDC社開示資料を基に、当社作成

また、MDC社の業績は、2023年度は住宅ローン金利上昇等の影響を受けるも、以下のとおり着実に成長しています。



### 【MDC社のこれまでの業績推移\*】

(年度)

|                       | 2019   | 2020   | 2021   | 2022   | 2023   |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高(百万ドル)             | 3,293  | 3,901  | 5,254  | 5,717  | 4,642  |
| 営業利益(百万ドル)            | 284    | 462    | 770    | 774    | 435    |
| 親会社株主に帰属する当期純利益(百万ドル) | 238    | 367    | 573    | 562    | 401    |
| 引渡戸数(戸)               | 6,974戸 | 8,158戸 | 9,982戸 | 9,710戸 | 8,228戸 |

\* MDC社開示資料を基に、当社作成

## 2024年度の連結業績見通し(全体)

2024年6月の2024年度第1四半期決算発表において、2024年度の期初計画を上方修正するとともに、増益に伴い増配する計画を公表しました。

今般の上方修正は、MDC社の業績見込み(連結対象期間:2024年4月20日~同年12月31日)に、MDC社買収に係るのれん等の償却、買収関連一時費用、有利子負債増加に伴う支払利息、為替レートの見直し(135円/ドル→140円/ドル)を考慮したものです。なお、国内事業の期初計画に変更はありません。

詳細は、2024年6月6日付で公表した以下の各資料をご参照ください。

- ・ 今後の米国戸建事業戦略について [📄](#)
- ・ 業績予想および配当予想の修正に関するお知らせ [📄](#)
- ・ 2024年度第1四半期決算説明会資料 [📄](#)

|      | 売上高(億円) |        |        | 営業利益(億円) |        |        | 経常利益(億円) | 親会社株主に帰属する当期純利益(億円) | 配当金(円) |
|------|---------|--------|--------|----------|--------|--------|----------|---------------------|--------|
|      | 全体      | うち国際事業 |        | 全体       | うち国際事業 |        |          |                     |        |
|      |         | うち米国事業 | うち米国事業 |          | うち米国事業 | うち米国事業 |          |                     |        |
| 期初計画 | 33,420  | 6,380  | 5,501  | 2,800    | 565    | 533    | 2,620    | 2,030               | 125    |
| 修正計画 | 38,750  | 11,710 | 10,831 | 3,000    | 755    | 723    | 2,730    | 2,090               | 129    |
| 増減額  | +5,330  | +5,330 | +5,330 | +200     | +190   | +190   | +110     | +60                 | +4     |
| 増減率  | +15.9%  | +83.5% | +96.9% | +7.1%    | +33.6% | +35.6% | +4.2%    | +3.0%               | +3.2%  |

Topics

### 国際事業における業績推移

