



積水ハウス株式会社  
国際事業説明会 2021.1.18  
プレゼンテーション資料



SEKISUI HOUSE

---

# 積水ハウス株式会社 国際事業説明会

## 目次

- 1. 国際事業概要**  
P.3 – 10
- 2. 第5次中期経営計画**  
P.11 – 20
- 3. 国別事業方針**  
P.21 – 49

---

# **I . 国際事業概要**

## **II . 第5次中期経営計画**

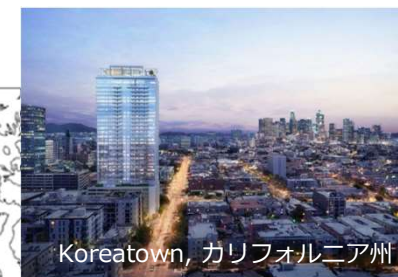
### **III . 国別事業方針**

**i . アメリカ**

**ii . オーストラリア**

**iii . イギリス**

# 1. 取り組み地域



## 2. アメリカ

- MF（マルチファミリー）を中心とする開発事業とSF（シングルファミリー）を中心とするビルダー事業を行う
- 特性の異なる2つの事業を行うことで、安定的にアメリカの成長を取りこむ

### ● MF事業（賃貸住宅事業）



### ● ビルダー事業

#### ● MPC事業（宅地造成事業）



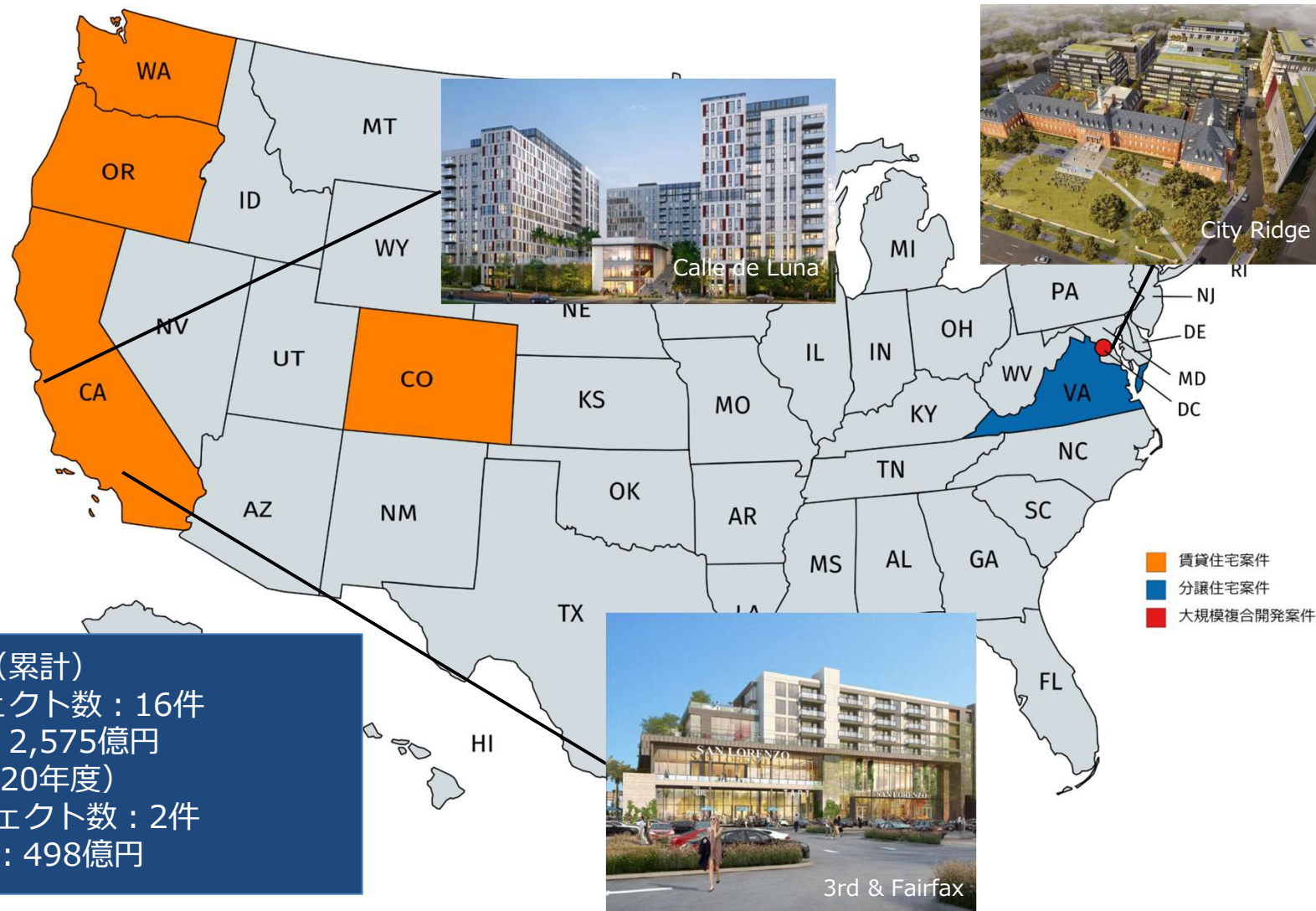
### ● 戸建事業



### 3. アメリカ

#### (1) 開発事業

- 2013年より、Holland Partner Groupと賃貸住宅開発事業を展開
- 保有物件：20PJ（着工前：4件、着工中：7件、竣工：9件）
- 直近実績：用地取得2件、新規着工4件



- 売却実績（累計）
  - ・プロジェクト数：16件
  - ・売上高：2,575億円（内、2020年度）
  - ・プロジェクト数：2件
  - ・売上高：498億円

### 3. アメリカ (2)ビルダー事業

- 住宅需要が旺盛な西部および南東部で事業を行う
- 2011年よりNewland Communitiesと宅地開発事業を展開
- 2017年、Woodside Homesを完全子会社化。戸建て住宅事業に参入



● 累計売却実績  
【戸建住宅】6,247戸  
【宅地】31,962区画

## 4. オーストラリア

- 2008年より、ニューサウスウェールズ州とクイーンズランド州で大規模開発と戸建て住宅を供給

### ビルダー事業



### 開発事業



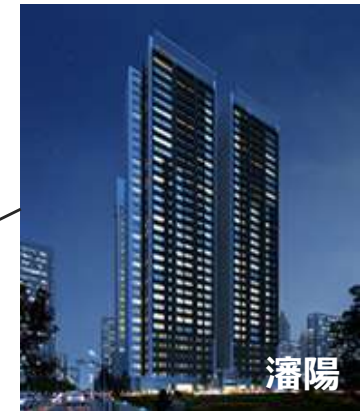
- 累計売却実績  
【宅地開発事業】 2,031区画  
【開発事業】 6,925戸

Created with mapchart.net

## 5. 中国

- 2009年より、江蘇省と遼寧省で大規模開発事業を展開
- 累計販売戸数：6,331戸（残り：362戸）

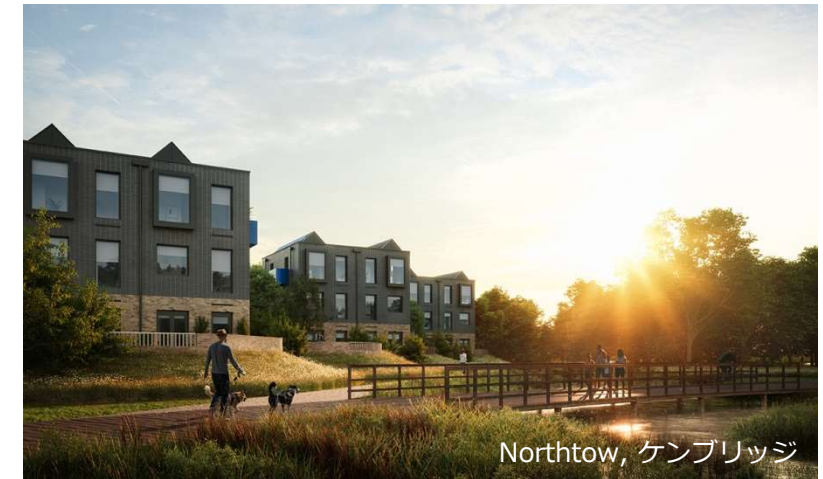
● 2019年売却実績  
【分譲マンション】1,236戸



## 6. イギリス

- 2019年にUrban Splash House HoldingsにHomes Englandとともに資本参画、戸建て市場に参入

- 2019年度実績
- ・ 40戸



---

## I. 国際事業概要

## II. 第5次中期経営計画

### III. 国別事業方針

i. アメリカ

ii. オーストラリア

iii. イギリス

# 1. 収益計画

## ➤ 第5次中期経営計画（期初計画）

（単位：億円）

| 国名      | 2020年度 |      | 2021年度 |      | 2022年度 |      | 3カ年合計  |       |
|---------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|-------|
|         | 売上高    | 営業利益 | 売上高    | 営業利益 | 売上高    | 営業利益 | 売上高    | 営業利益  |
| アメリカ    | 2,856  | 318  | 2,137  | 208  | 3,112  | 390  | 8,105  | 916   |
| オーストラリア | 434    | 35   | 753    | 111  | 558    | 45   | 1,745  | 191   |
| 中国      | 810    | 120  | 420    | 50   | 150    | 10   | 1,380  | 180   |
| 共通費     |        | △13  |        | △14  |        | △15  |        | △42   |
| 合計      | 4,100  | 460  | 3,310  | 355  | 3,820  | 430  | 11,230 | 1,245 |

## ➤ 2020年度実績見込み（第二四半期更新）

| 国名      | 2020年度 |      |
|---------|--------|------|
|         | 売上高    | 営業利益 |
| アメリカ    | 2,263  | 198  |
| オーストラリア | 367    | 24   |
| 中国      | 870    | 140  |
| 共通費     |        | △13  |
| 合計      | 3,500  | 349  |

**※中計目標である3カ年営業利益合計  
1,245億円達成を目指す**

## 2. 第5次中期経営計画取り組み方針

|                  | 第4次中期経営計画期間<br>(2017～2019) | 第5次中期経営計画<br>(2020～2022)                                  |
|------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------|
| ESG戦略            | ESGを強く意識した経営を推進            | ESG経営の<br>リーディングカンパニーを目指す                                 |
| 取り組み姿勢           | 創生期<br>-事業創生に注力            | 変革期<br>-徹底したリサーチと<br>各国との情報の共有化                           |
| 事業ポートフォリオ        | 開発事業中心<br>-ボラティリティが高い収益構造  | ビルダー事業と開発事業の<br>2本柱を展開<br>-積水ハウステクノロジーの世界への移殖<br>-収益性の平準化 |
| エリアポートフォリオ       | アメリカ・中国中心                  | アメリカ中心                                                    |
| 人材戦略             | ポジションの長期固定化                | 外部からのマネジメント人材の獲得<br>・<br>国際、経営人材の育成                       |
| 開発事業における役割       | ファイナンシャルパートナー              | デベロップメントパートナー                                             |
| ビルダー事業における<br>役割 | 出資者                        | 事業主体<br>-積水ハウステクノロジーの移殖                                   |



### 3. ESG経営の推進

- ESG経営のリーディングカンパニーを目指し、海外子会社においてもESG経営の施策を強化する。

#### E. アメリカ版ZEHの普及

アメリカにおいてサステナブルな住環境への関心が高まっており、当社の強みである環境配慮型住宅の技術を活かした「アメリカ版ZEH」の開発、普及を行っている。ZEHに完全対応した住宅は3棟となっており、現地の基準に適合したZNE Ready住宅も多数供給を行っている。



アメリカ版ZEH仕様の住宅外観

#### S. 各国子会社における女性の活躍

アメリカやオーストラリアでは、従業員に占める女性従業員の割合が高く、管理職における女性割合も年々高くなってきている。

2020年はWoodside HomesのCentral Valley支店で初の女性支店長が誕生した。

オーストラリアでもブリスベンにある分譲マンション事業「West Village」でマーケティングと営業の担当者が2020 Women in Leadership Award for Excellence（UDIA Queensland主催）を受賞した。



受賞後の一枚（写真中央）

#### G. 英語化による企業理念の徹底

各国で事業拡大が進むにあたり、弊社の根本哲学である「人間愛」を中心とした企業理念を全従業員が理解し、業務にあたることが重要であり、日本語のみであった企業理念を関連部署と共同で英語化。今後、教育体制の構築もふくめて、全世界へと普及させていく。

## 4. 積水ハウステクノロジーの移殖

- ・ 創業以来60年間、時代に応じて必要とされる住まいを提供し、社会課題の解決に寄与
- ・ これまでの歴史で培った積水ハウステクノロジーを世界でも普及させ、持続可能な社会を目指す

### ①「『わが家』を世界一幸せな場所にする」をグローバル展開

「『わが家』を世界一幸せな場所にする」のビジョンを国内だけでなく国際事業においても浸透させる。

海外市場において主流である価格中心戦略から、お客様の幸せを追求する顧客中心戦略へのシフトにより、世界中のお客様の『わが家』を世界一幸せな場所へと変えていく。

### ②進出国の住環境向上

画一的なプラン構成やオプション提案ではなく、住宅内におけるワークスペースの確保や、キッチンとパントリーの隣接など、お客様のライフスタイルに合わせた提案を行う。

住宅内のみならず、コミュニティ全体での住環境の向上を目指し、コミュニティ内の共用部のアウトドアスペースの設置や、運動エリアの確保等を進める。



Gledswood Hills内公園

### ③住宅分野におけるESGの貢献

①、②に加え、当社の強みである環境配慮の取り組みにより、持続可能な社会の実現に貢献する。アメリカ版ZEH住宅や、オーストラリアでの環境配慮住宅SHINKA HOUSEの普及により、進出国の環境課題の解決へ寄与していく。

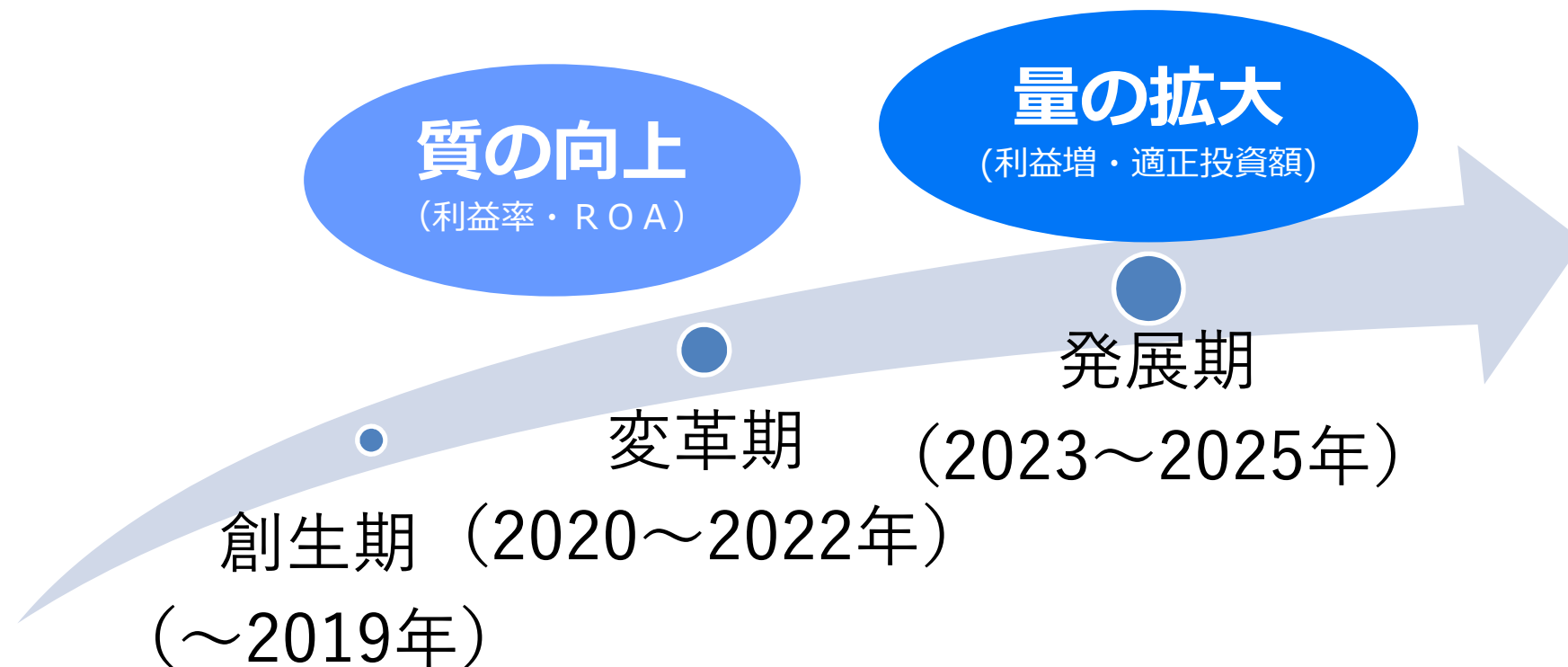
創業以来培ってきた工業化住宅のノウハウを活かし、イギリスでの住宅不足の解消に取り組む他、工業化住宅を各国に普及させることで、熟練工不足による供給力不足の解決に寄与する。



SHINKA HOUSE内観

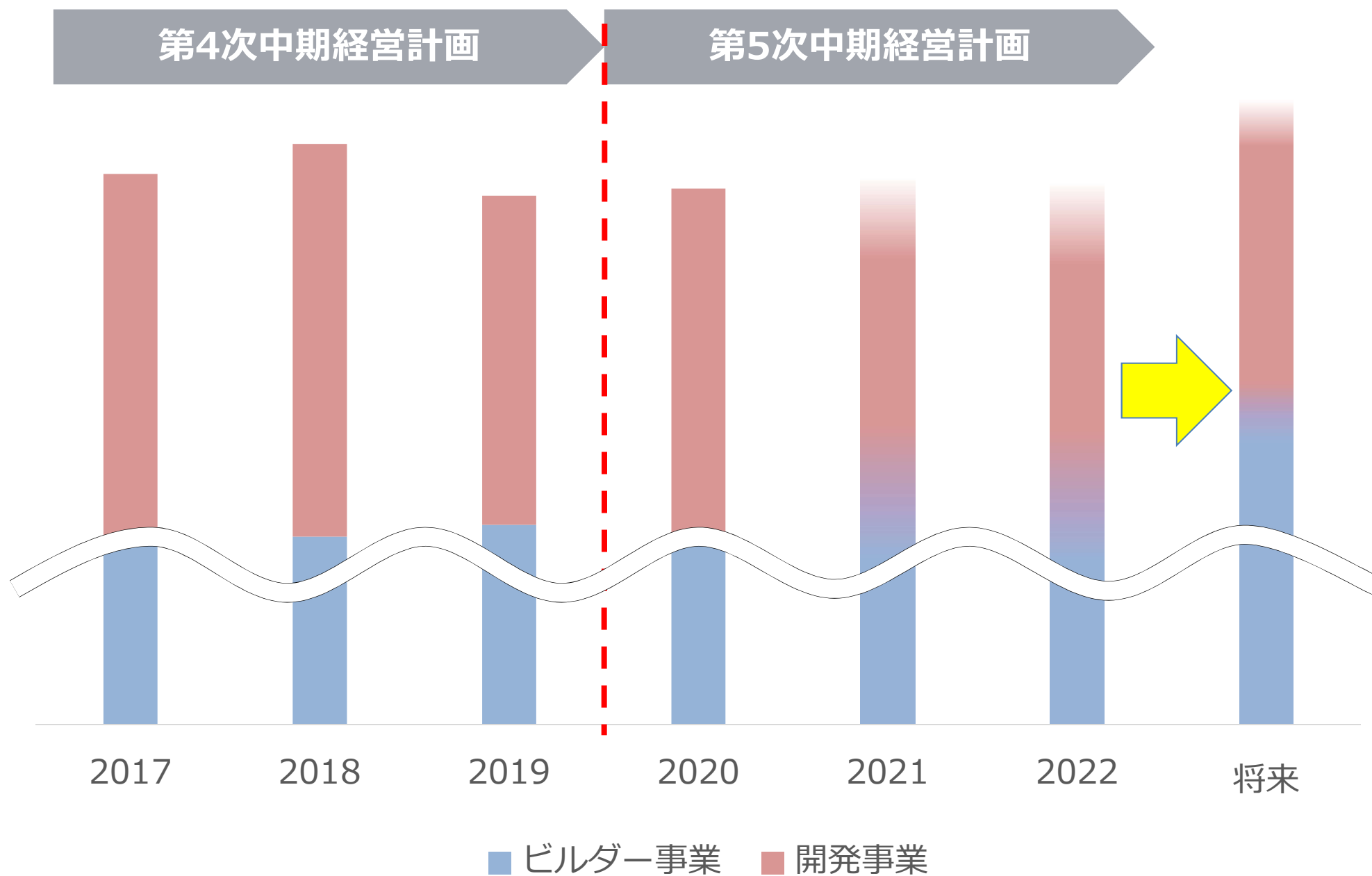
## 5. 目指す方向性

- 第5次中期経営計画（2020～2022年）では、  
**利益率とリターンの向上＝「質の向上」**を目指し、**変革期**と位置づけ。

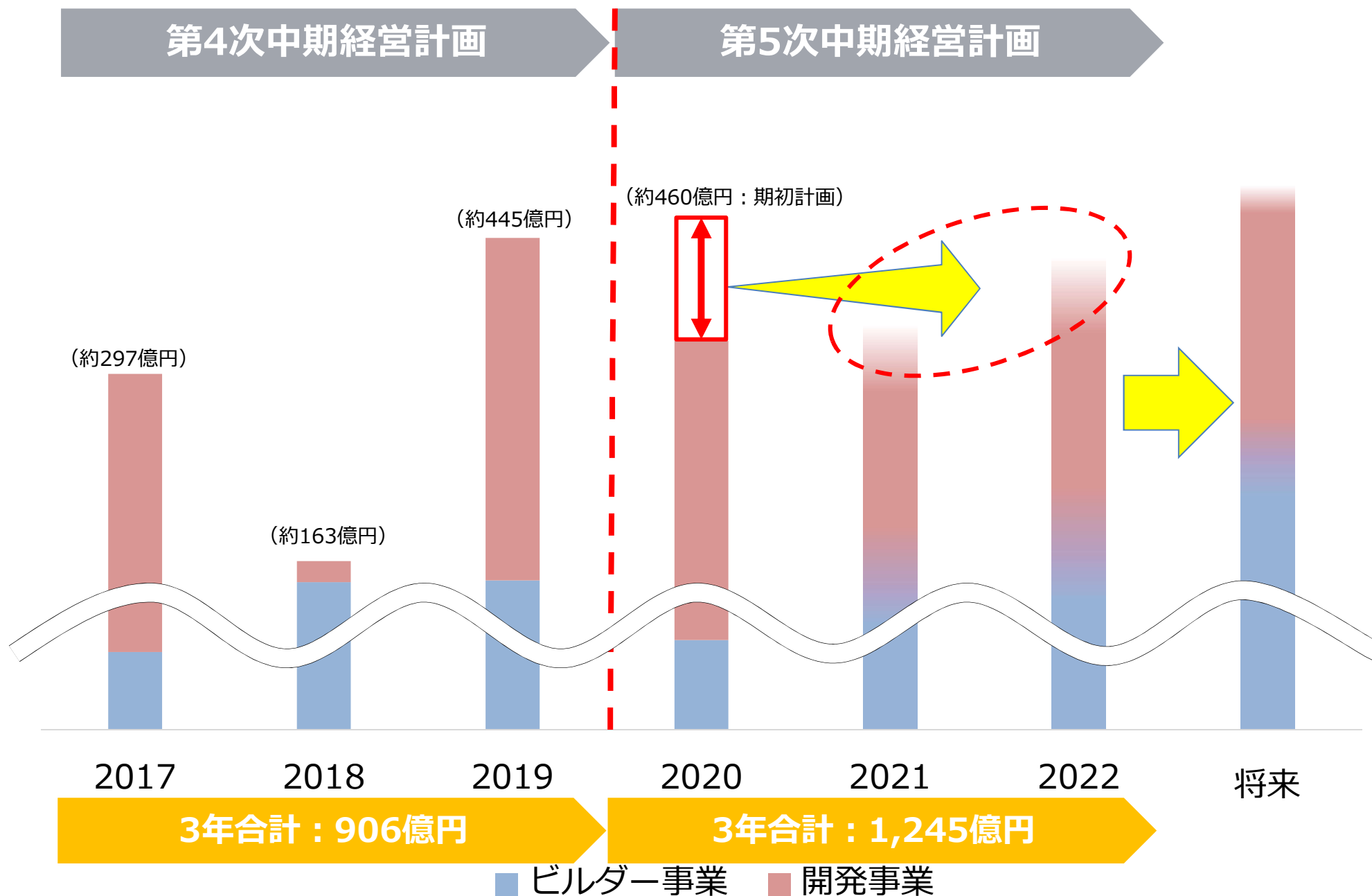


- 第6次中期経営計画（2023～2025年）では、  
**第5次中計からの飛躍とし、利益額の増加と適正投資額のバランス化**  
**＝「量の拡大」**を図り、**発展期**と位置付ける。

## 6. 事業別推移 (1)資産残高



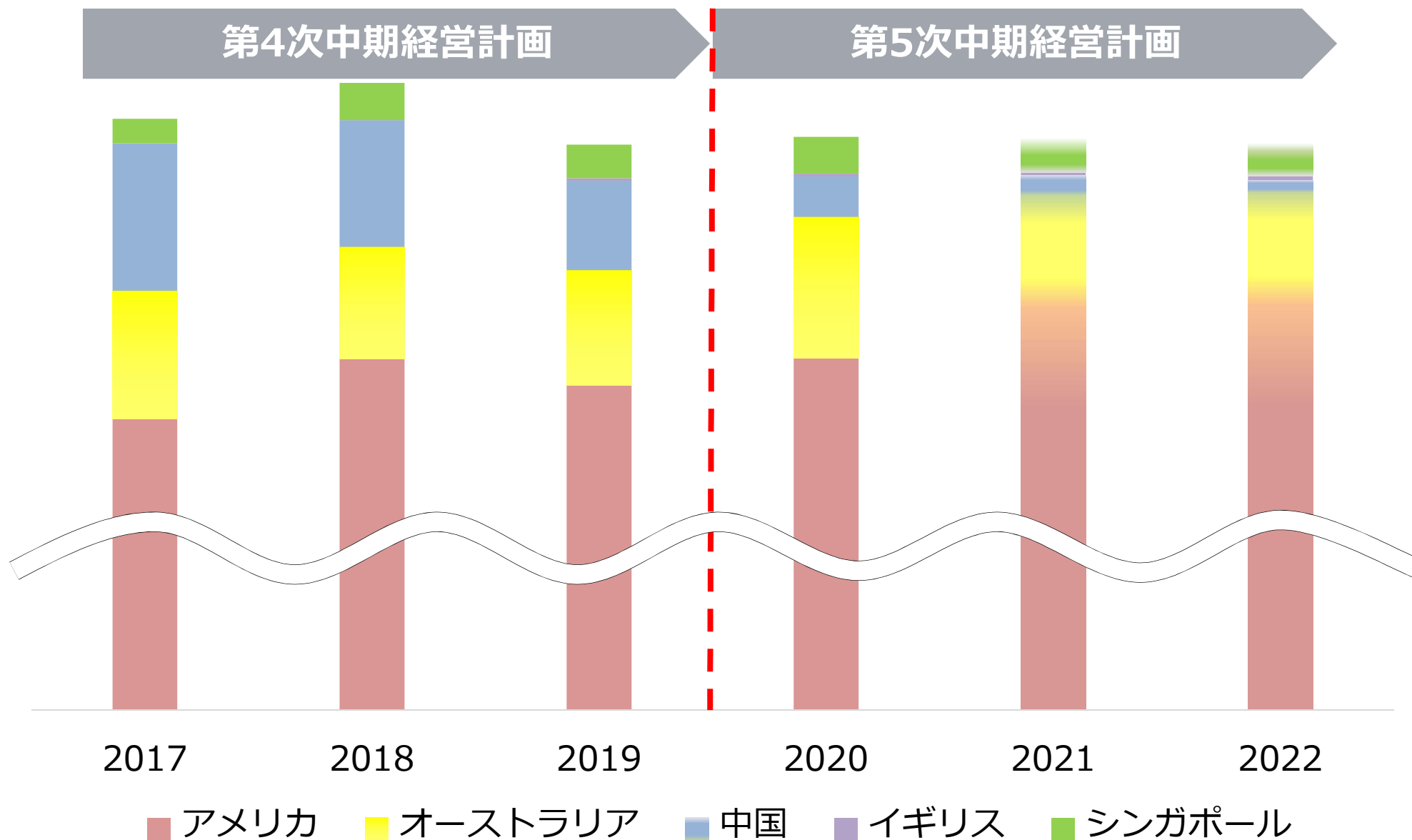
## 6. 事業別推移 (2) 営業利益



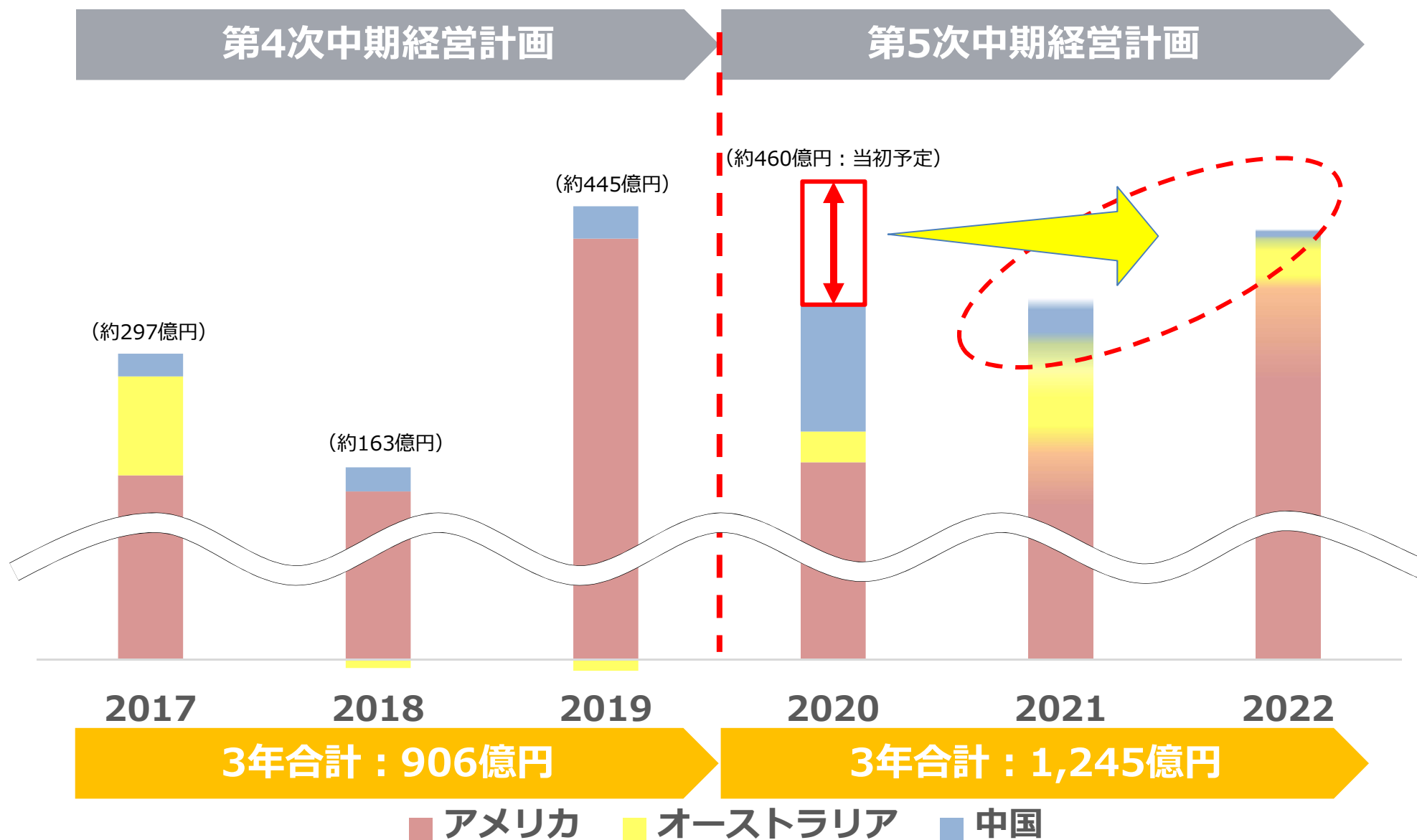
## 7. 国別推移

### (1) 資産残高

- 2022年には中国の投資残高は残り僅かの状態に



## 7. 国別推移 (2) 営業利益額



---

## I．国際事業概要

## II．第5次中期経営計画

## III．国別事業方針

### i．アメリカ

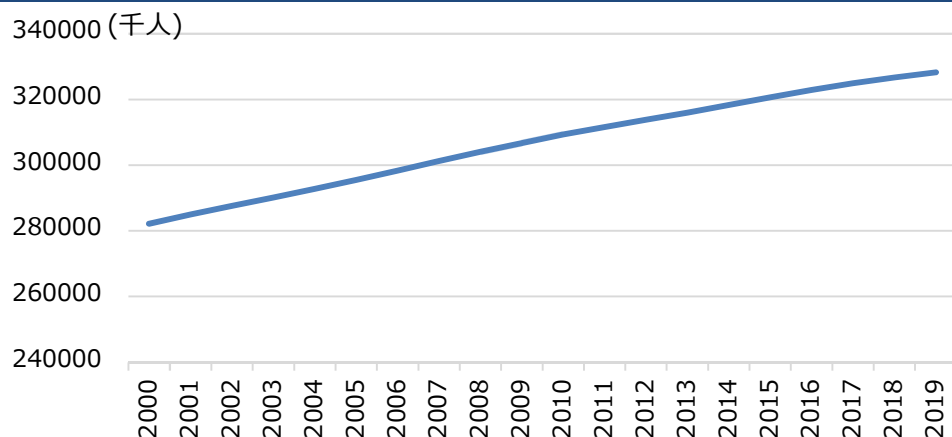
### ii．オーストラリア

### iii．イギリス

## 1. 基礎データ

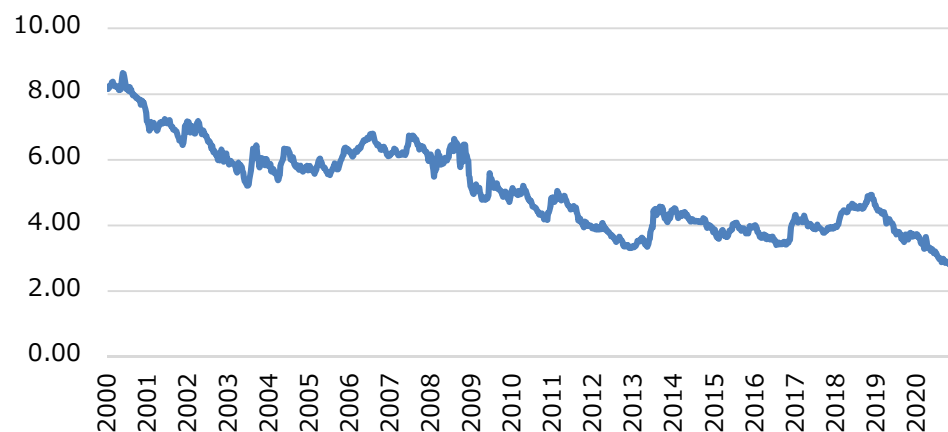
- 人口は安定的に成長を続ける。
- 金融危機以降、住宅需要は回復基調が続く、2020年もCOVID-19の影響を受けながらも需要は拡大。
- 30年金利も歴史的低水準で推移し、住宅購入者層に対して強い追い風が続く。

### 人口



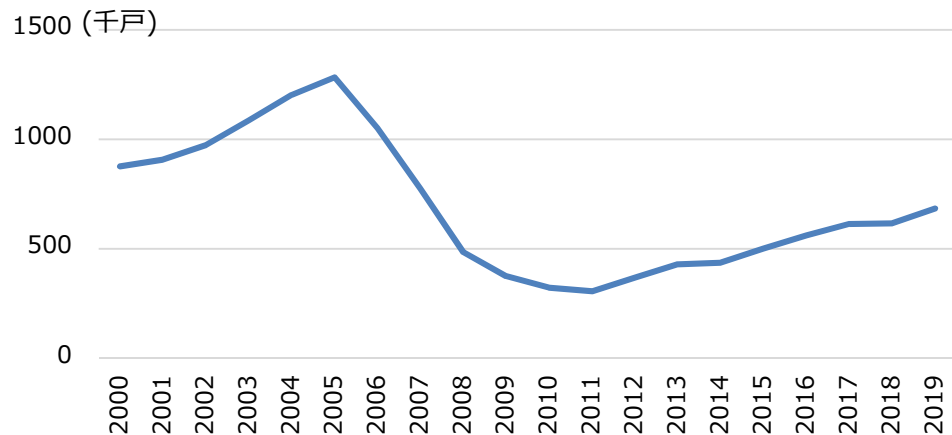
出所 : Federal Reserve Bank of St. Louis

### 住宅ローン金利



出所 : Federal Reserve Bank of St. Louis

### 住宅販売件数（新築戸建て）



出所 : Federal Reserve Bank of St. Louis

## 2. 市場特性

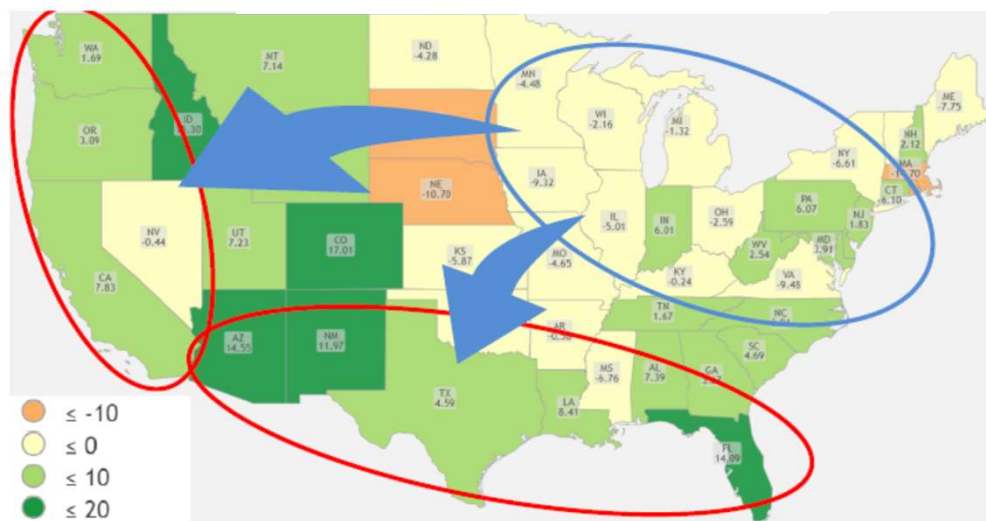
### (1) 開発事業

(※イノベーションセンター：革新的な企業の創出と育成を可能にする、ダイナミックで持続可能な成長をサポートする人材を引き付ける市場)

- 温暖な気候や（※）イノベーションセンターの良質な雇用を求めて北東部から西部や南部へと人口流出が続く。
- 巨大なアメリカ市場の大部分を占めており、中心都市では賃料上昇が続いている。

#### 西部・南部エリアへの人口移動

2018年戸建て住宅着工件数増加率



出所：Federal Reserve Bank of St. Louis

温暖な気候、良質な雇用等を求めて北東部から西部や南部へと人口が流出している。

西部と南部で住宅市場の大部分を占める規模をほこる。

#### 魅力ある都市

イノベーションセンター所在地



西部から南部、東部にかけてイノベーションセンターが点在している。

特に西海岸ではITやAIなどのテック産業が大きく経済を牽引しており、AmazonやFacebookといった巨大企業が数多くの拠点を配置しており、周辺では安定した賃料の向上が続いている。

## 2. 市場特性

### (2)ビルダー事業

- 歴史的低水準の住宅ローン金利や新型コロナウイルス感染リスクを懸念した郊外への居住回帰のトレンドもあり、戸建て住宅市場は近年で特に強い追い風となっている。
- 自然災害の増加や環境意識の高まりなどにより、当社の強みを発揮できる市場環境が存在する。

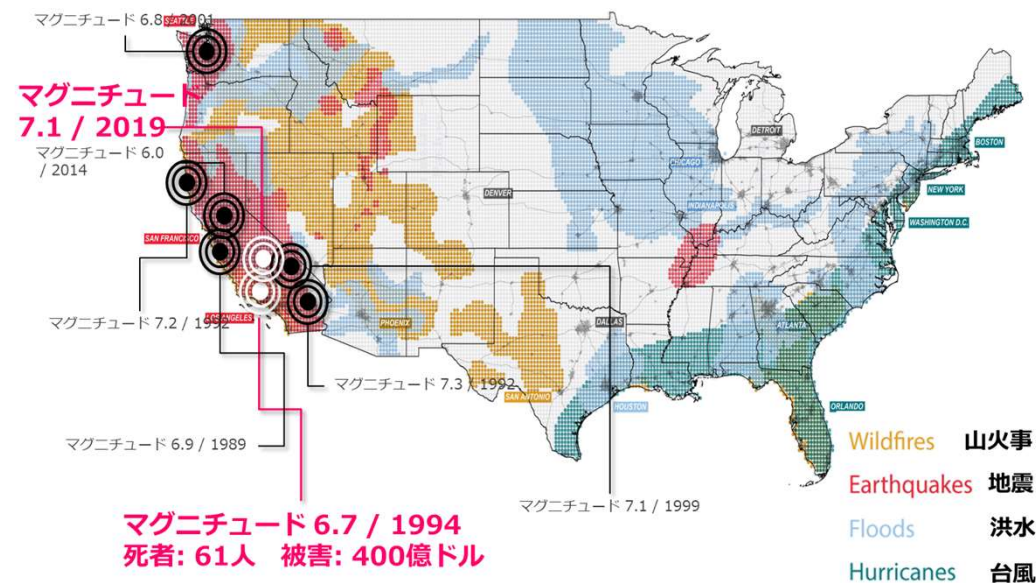
#### 旺盛な住宅需要

| Source of Demand for New Housing Units                                | Updated 2018 Projection | 2016 Projection |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------|
| <b>Projected Household Growth</b>                                     | <b>12,174</b>           | <b>13,576</b>   |
| <b>Projected Additional Vacant Unit Demand</b>                        | <b>1,159</b>            | <b>1,291</b>    |
| Vacant For Rent                                                       |                         |                 |
| Updated Current Rate: 2.84% of households                             | 345                     |                 |
| Previous Rate: 2.79% of households                                    |                         | 379             |
| Vacant For Sale                                                       |                         |                 |
| Updated Current Rate: 1.05% of households                             | 128                     |                 |
| Previous Rate: 1.21% of households                                    |                         | 164             |
| Second Homes                                                          |                         |                 |
| Updated: Average of 2010-2016 2nd Home Ownership Rate (SCF)           | 686                     |                 |
| Previous: Average of 2010-2013 2nd Home Ownership Rate (SCF)          |                         | 747             |
| <b>Projected Total Estimated Net Replacements</b>                     | <b>1,722</b>            | <b>2,005</b>    |
| Updated Recent Average(2000-10 through 2007-17): 1.25% of total units | 1,722                   |                 |
| Previous Average Rate (2000-2015): 1.49% of total units               |                         | 2,005           |
| <b>Projected Total Baseline Demand for New Units</b>                  | <b>15,055</b>           | <b>16,872</b>   |
| Annual Average                                                        | 1,505                   | 1,687           |

出所：Census Bureau

人口増加に加え、リーマンショック時の建設抑制により深刻な住宅不足に直面している。ハーバード大学住宅研究共同センターによると2018年から2028年の10年間の新築住宅需要は1,505万戸（年間150万戸）であると推定されている。今後も旺盛な住宅需要を背景に、住宅不足が継続していく。

#### 自然災害と環境意識



出所：The McHarg Center

南東部のハリケーンや内陸部の山火事、西海岸沿いの地震など、アメリカは自然災害が多発している。加えて、西海岸を中心に環境意識は高まってきており、当社の強みである耐自然災害、環境性能が強みを発揮する市場である

### 3. 取り組み方針

#### (1) 開発事業

- MF事業は国際事業の収益の柱として継続して事業を行っていく。
- 西海岸のイノベーションセンターが立地するエリアを中心に、毎年賃料が上昇するエリアに厳選した開発を行う。

#### パイプライン

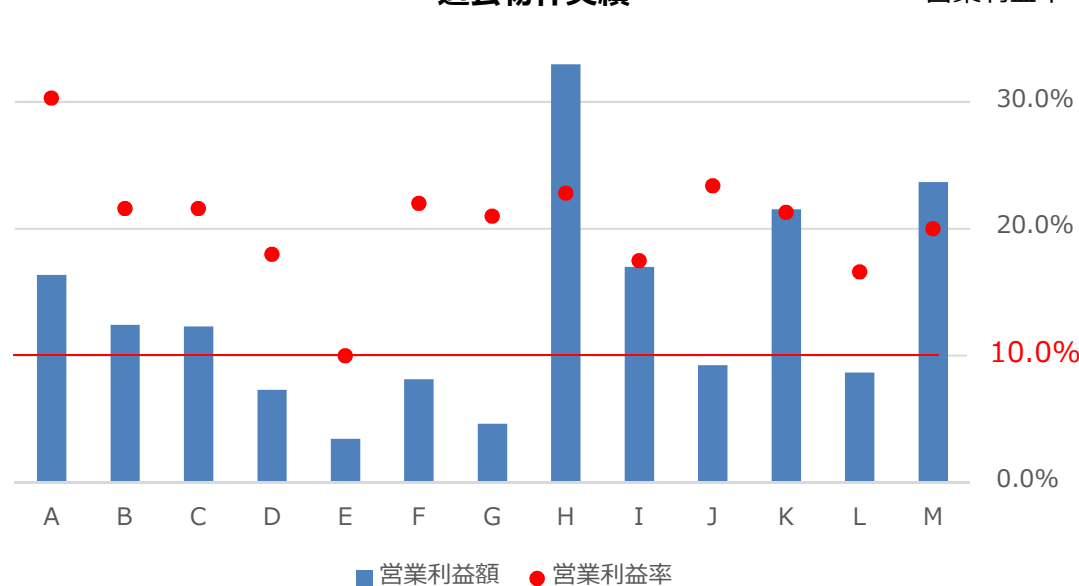
- 着工前：4件
- 着工中：7件
- 竣工済：9件

#### 事業戦略におけるキーファクター

- ① 徹底したリサーチ
- ② 有望な都市への進出
- ③ 付加価値の高い物件の提供

過去物件実績

営業利益率



#### 過去物件と実績

- 2013年の事業開始後、これまでに16件のプロジェクトを売却。
- 営業利益は最高で約100億円、営業利益率は30%超と高いパフォーマンスを実現している。
- 営業利益率10%を維持し、平均で20%を実現。

## ①徹底したリサーチ

- ## 各種資料の一例



### 3. 取り組み方針

#### (1) 開発事業

#### ②有望な都市への進出

- 事業パートナーとともに、西海岸を中心に需要が高く、毎年の賃料上昇が見込まれるエリアへと進出

#### 投資方針

足並みのそろったパートナーシップ

戦略的に好機を狙う

プロダクトの有利性

高価値の  
プロダクトライン

優れた建設と  
オペレーション

プロダクトの有利性

参入障壁のある  
市場の選択

都会的で徒歩圏  
である

公共交通機関への  
アクセスが容易

プロダクトの有利性

αの獲得

第三者による  
リサーチ

市場予測調査

対象となる  
顧客層

#### 進出実績

全米の各市場を、生活の利便性や人口増加率などの観点から独自に評価。各プロジェクトは評価が上位の都市に進出をしている。

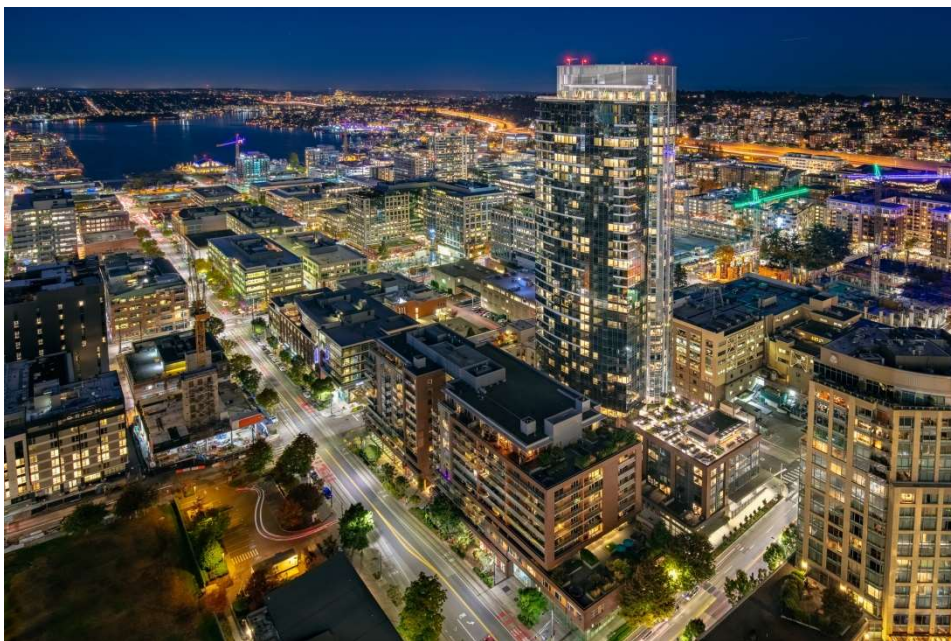
| 都市名                                 |                                          |
|-------------------------------------|------------------------------------------|
| 1 San Jose Sunnyvale Santa Clara    | 16 Los Angeles Long Beach                |
| 2 Seattle                           | 17 Las Vegas Henderson Paradise          |
| 3 San Francisco Oakland             | 18 Orange County Anaheim                 |
| 4 New York Newark Jersey City       | 19 Chicago Naperville Elgin              |
| 5 Washington Arlington Alexandria   | 20 Baltimore Columbia Heights            |
| 6 Portland Vancouver Hillsboro      | 21 Miami Fort Lauderdale West Palm Beach |
| 7 Riverside San Bernardino Ontario  | 22 Houston The Woodlands Sugar Land      |
| RANK 17-27                          |                                          |
| 8 Sacramento Roseville Arden Arcade | 23 Charlotte Concord Gastonia            |
| 9 Boston Cambridge Newton           | 24 Orlando Wintergreen Sanford           |
| 10 Austin Round Rock                | 25 Philadelphia Camden Wilmington        |
| 11 Denver Aurora Lakewood           | 26 Atlanta Sandy Springs Roswell         |
| 12 Minneapolis St. Paul Bloomington | 27 San Antonio New Braunfels             |
| 13 Dallas Fort Worth Arlington      | 28 Cincinnati                            |
| 14 San Diego Carlsbad               | 29 St. Louis                             |
| 15 Phoenix Mesa Scottsdale          | 30 Detroit Warren Dearborn               |
|                                     | 31 Tampa St. Petersburg Clearwater       |

### 3. 取り組み方針

#### (1) 開発事業

##### ③ 付加価値の高い物件の開発

- ・ マーケットの状況に左右されない優良物件を開発。
- ・ 2020年に売却したKiaraはコロナ禍においても安定的に賃料収益を確保でき、十分な営業利益率を確保して売却することができた。
- ・ 今後は安定的な収益確保に寄与する付加価値の高い物件の長期保有を検討する。



##### ☆ Kiara(シアトル, ワシントン州)

ワシントン州シアトルに所在する41階建て461戸の大型賃貸住宅。住居用延べ床面積が約34,000㎡、商業用面積は1,000㎡の規模を誇る。2019年にはNAIOP（National Association for Industrial and office Properties）ワシントン支部が主催するNight of the Stars 2019において、高層住宅部門最優秀賞を受賞した。

COVID-19による不動産市場の冷え込み期においても、**十分な利益を確保しながら売却**を実施。今後はこのような優良物件を長期保有し、収益のボラティリティの排除を検討する。



### 3. 取り組み方針 (2)ビルダー事業

※ (DX:デジタルトランスフォーメーション)  
デジタル技術による業務やビジネスの変革



- 2017年に完全子会社化。戸建て市場への参入を果たす。
- 西部4州で在来構法での住宅建設、販売を行う。

#### 2019年度 実績

- 販売：2,225戸
- 引渡し：2,038戸
- 平均販売価格：\$ 441,000

#### 事業戦略におけるキーファクター

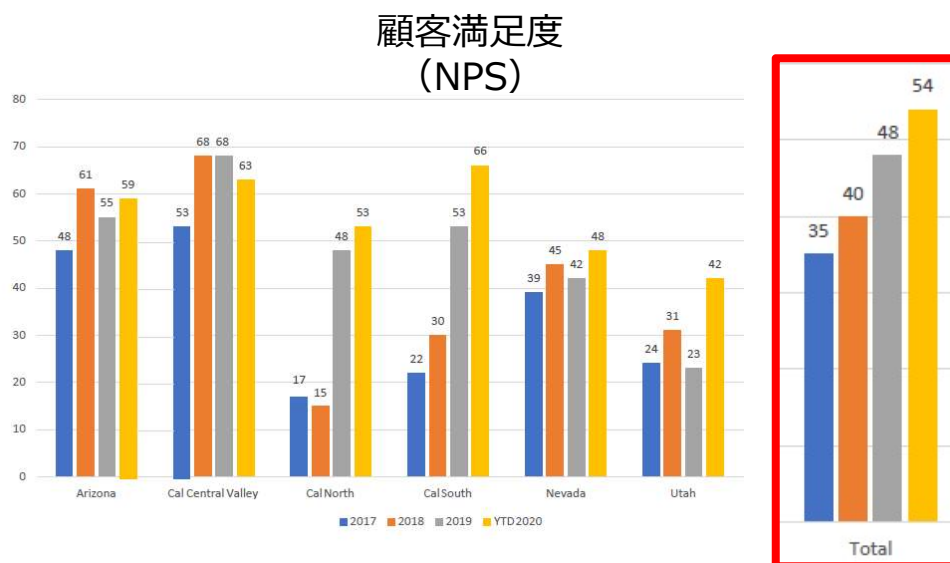
- ① アメリカで一般的な価格中心の販売戦略から、積水ハウスが強みとする顧客中心戦略への転換
- ② 徹底したリサーチと※DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進
- ③ 生活提案型オプションの実装による収益の向上
- ④ 積水ハウスとのシナジーによる工期短縮



### 3. 取り組み方針 (2)ビルダー事業

#### ①顧客中心戦略への転換

- これまでの価格に基づく販売戦略から、当社が培ってきた生活提案型のノウハウを取り入れた差別化戦略へと転換。
- アフターサポートの充実やお客様の「幸せ」を実現するオプション提案により、NPSは大きく向上した。



2017年は全支店平均が35ポイントであったが、2019年には54ポイントに上昇した。

※NPS® (Net Promoter Score)

顧客ロイヤルティ（企業やブランドに対する愛着・信頼の度合い）を図る指標として数多くの企業で採用されている。NPS®が高い企業ほど高い事業成長率を保っている。

#### ブランドランキングでの入賞

Lifestory Research社が2019年に実施したアメリカでもっとも信頼できるブランドランキング（ホームビルダー部門）で4位にランクインした。

2018年はランキング圏外（20位以下）だったが、2019年は大きく躍進を果たした。

- 1位 Taylor Morrison
- 2位 William Lyon
- 3位 Toll Brothers
- 4位 Woodside Homes
- 5位 Brookfield

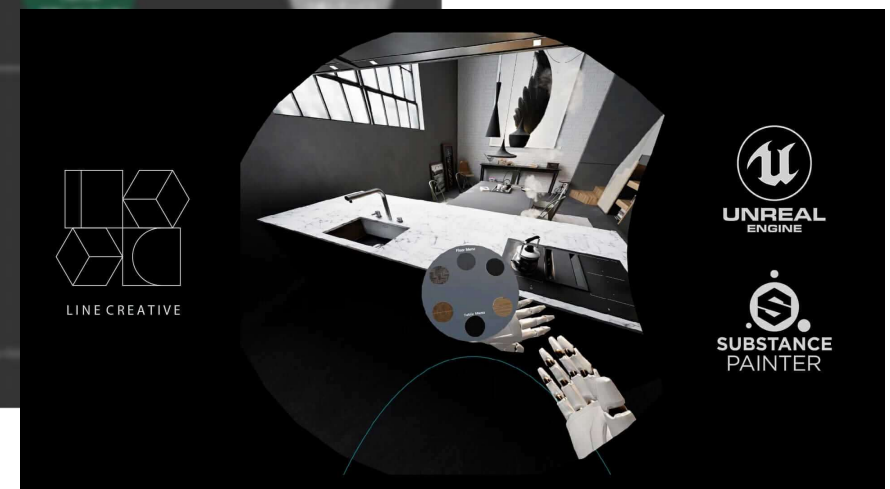


## ②徹底したリサーチとDXの推進



- 市場調査や顧客のニーズ分析など、これまで以上に徹底したマーケティングを実施し、用地取得やプラン設定に活用する。根拠に基づく戦略立案と、その実行を通して、事業の確度をより高める。

## 実施されたマーケティングの一例



### 3. 取り組み方針 (2)ビルダー事業

#### ③生活提案型オプションの実装

- ・ 積水ハウスがこれまで培ってきたノウハウを取り入れた生活提案型のオプションをプランに実装。
- ・ これにより、1棟当たりの単価が上昇し、粗利益率の向上につながっている。

#### 実装されたオプションの一例

Work From Home



Luxurious Spa Master Bathrooms



Outdoor Living Areas



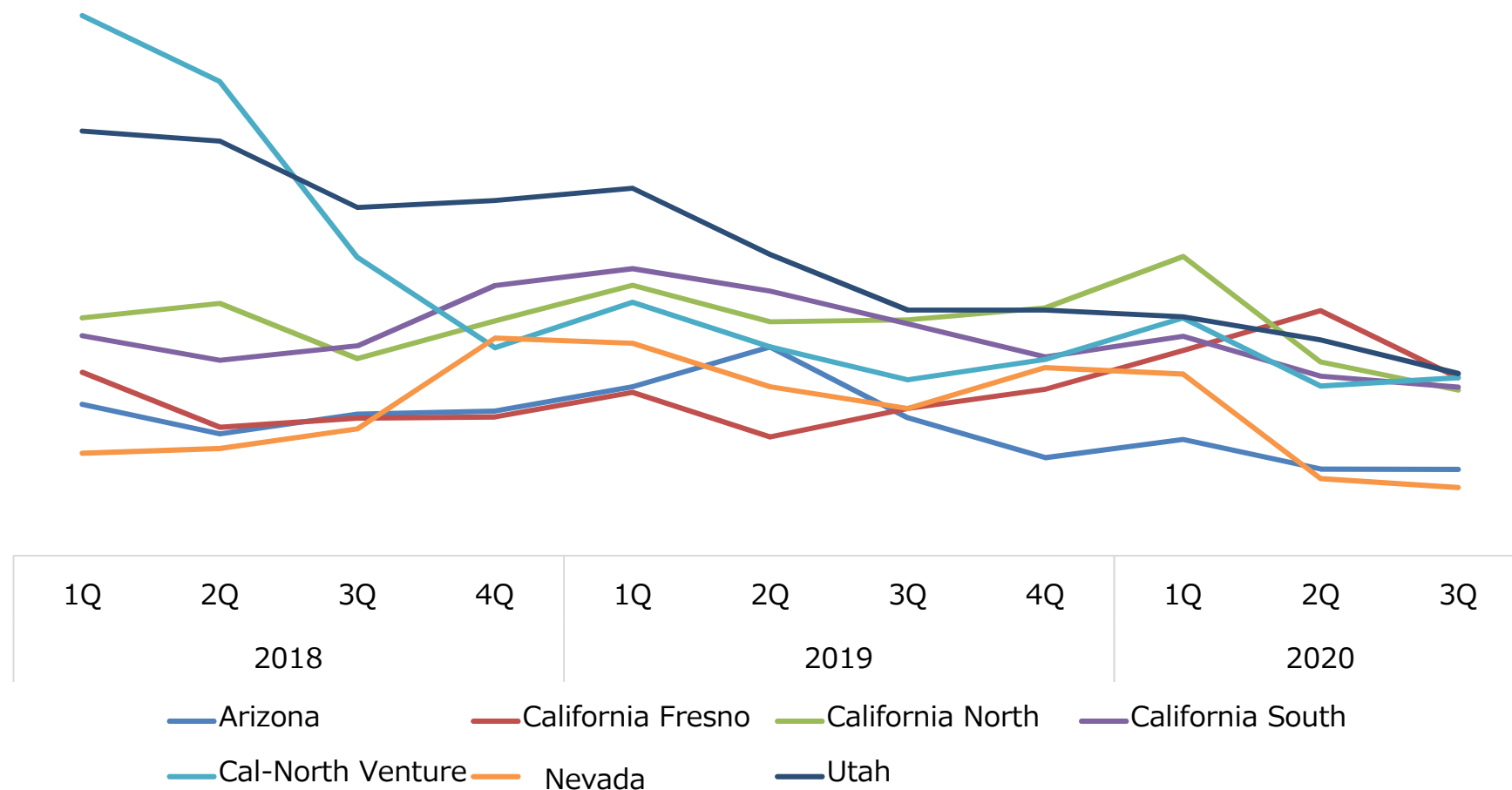
### 3. 取り組み方針

#### (2)ビルダー事業

##### ④積水ハウスとのシナジーによる工期短縮

- 粗利益率向上にむけ、日本と現地で定期的にミーティングを実施。駐在員を派遣、施工面でのマネジメントにも協力し、工期短縮を実現。結果、効果が表れた支店では工期が短縮され、資金効率も向上した。

工期短縮成果の一例



### 3. 取り組み方針

#### (3) 積水ハウステクノロジーの移植 -IBSへの出展

- 2020年1月、日本の住宅メーカーとして初めてIBS(International Builder's Show)に出展。
- 当社主力商品であるSHAWOODを実際に建設、展示した。
- 本プロジェクトは高い注目を集め、来場者から高評価を得た。



Bear's Best Las Vegas  
ゴルフコース



#### ● 来場者意見

- 「外観が素晴らしい。」
- 「特にベルバーンは我が家にもほしい。塗り壁と比べて、10年に一度の塗り替えを考えると逆にお買い得だ。」
- 「これだけの耐震性、耐火性を有している住宅商品はアメリカにはない、すぐにでもカルフォルニアに持っていくべきだ。」
- 「クリアビューデザインのおかげで面積以上に広く感じる。」
- 「ラグジュアリー住宅でもフルフラットバルコニーは標準ではない。室内からすべてのバルコニー、ポーチへの床の段差がないことに驚いた。」

#### 6 Rooms + 5 baths

|       |   |         |    |
|-------|---|---------|----|
| 1F    | : | 3109.37 | sf |
| 2F    | : | 2179.69 | sf |
| Total | : | 5286.37 | sf |
| LOT   | : | 17,987  | sf |

### 3. 取り組み方針 (3) 積水ハウステクノロジーの移植 -IBSへの出展



### 3. 取り組み方針

#### (4)SHAWOOD事業

##### ①パイロットプロジェクトの始動

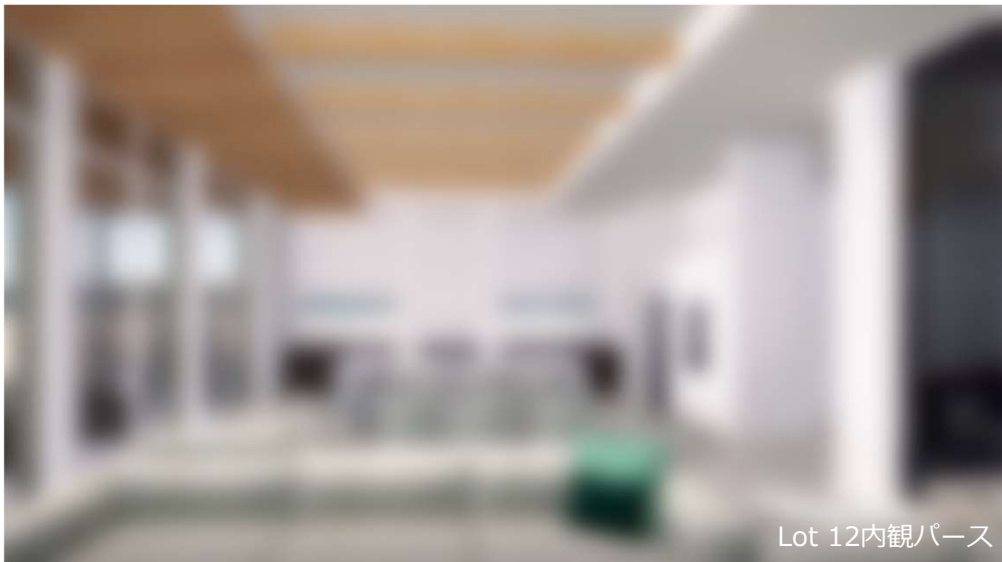
- IBSでの高い評価を受けて、ラスベガスでパイロットプロジェクトを始動
- 日本における型式認定と同等の認証取得に向け進行中

#### プロジェクト概要

- CHOWA Houseの敷地に隣接する6区画の注文住宅用宅地にSHAWOODを建設。
- 設計・施工・販売のトライアルを実施するとともにブランド力向上を目指す。
- 敷地面積帯は1,100㎡ - 1,700㎡、住宅の延床面積帯は400㎡ - 500㎡。
- 2021年5月着工予定



Lot 12完成予想図



Lot 12内観パース



Lot 13完成予想図

---

## I．国際事業概要

## II．第5次中期経営計画

## III．国別事業方針

i．アメリカ

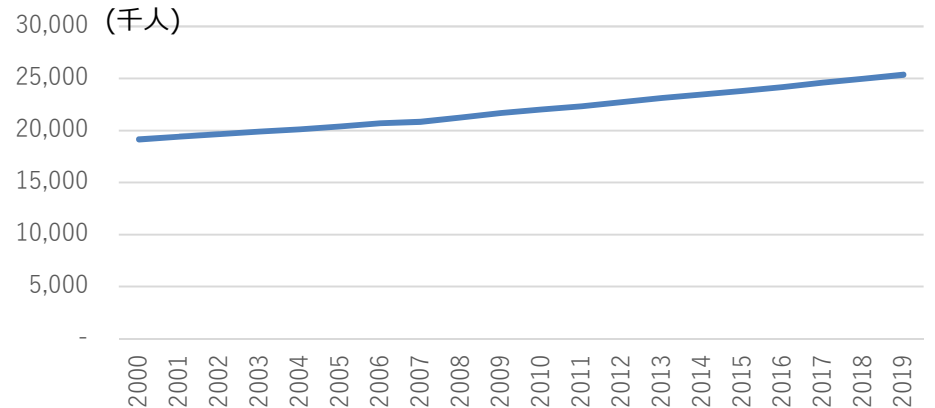
ii．オーストラリア

iii．イギリス

# 1. 基礎データ

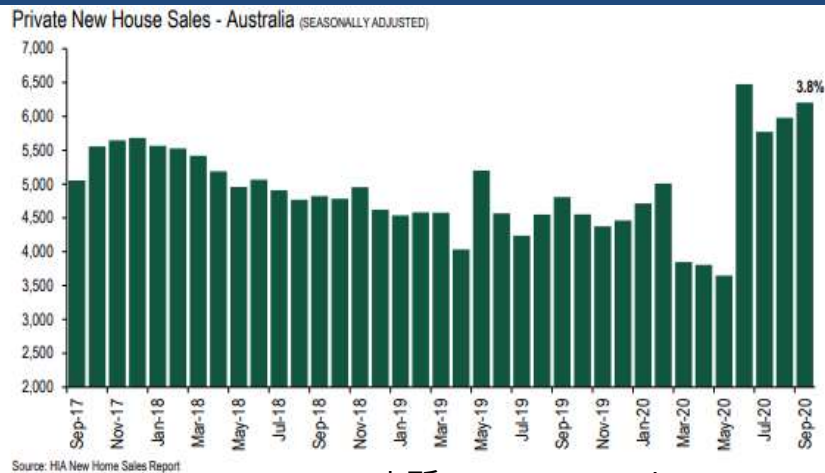
- 人口は安定的に増加。シドニーでは531万人（2019年）から640万人（2027年）まで増加する見込み。
- オーストラリア連邦準備銀行（RBA）は政策金利を過去最低の0.10%に引き下げ。
- 戸建着工許可件数は堅調に推移し、コロナ禍におけるオーストラリア政府の住宅支援策を背景に需要が拡大。

## 人口



出所：Federal Reserve Bank of St. Louis

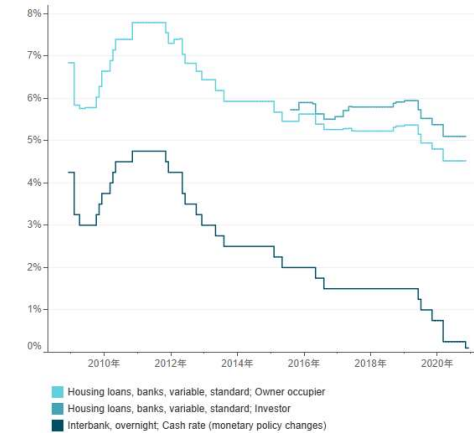
## 住宅販売件数（新築戸建て）



Source: HIA New Home Sales Report

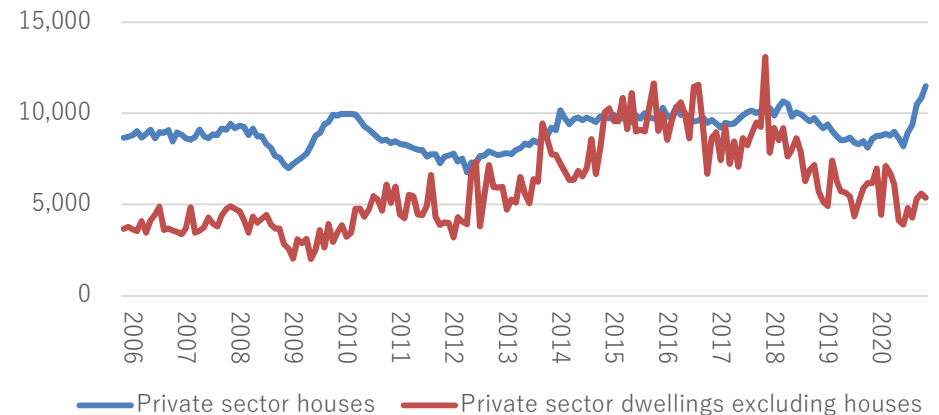
出所：Housing Industry Association

## 住宅ローン金利



出所：Australian Institute of health and Welfare

## 住宅建設許可件数



出所：Australian Bureau of Statistics

## 2. 市場特性

- 2017年の外国人投資家への規制強化を背景に、実需が高まっている。
- 連邦準備銀行（RBA）の金融緩和策や政府のコロナ禍においても住宅支援策が功を奏し、コロナ禍で一時停止した住宅市場は回復の兆しがみられている。

### 投資需要への規制強化と実需への転換

住宅購入時融資総額推移

New loan commitments, total housing (seasonally adjusted), values, Australia



出所：Australian Bureau of Statistics

過熱していた不動産投資に対し、2017年に政府は規制を強化。これにより主に中国からの外国人による不動産投資需要は大きく減退した。住宅価格も下落したが、実需は増大した。

### 住宅購入支援制度の活用

#### HomeBuilder grant guidelines

[revenue.nsw.gov.au/grants-schemes/homebuilder](https://revenue.nsw.gov.au/grants-schemes/homebuilder)

On 29 November 2020, the Australian Government announced an extension to the HomeBuilder program to 31 March 2021, with a number of changes to the grant amount and eligibility criteria.

#### Key Dates

- 4 June 2020 – 31 December 2020 – enter into a contract between these dates to build a new home, substantially renovate an existing home or buy an off the plan home/new home to be eligible for the \$25,000 grant
- 1 January 2021 – 31 March 2021 – enter into a contract between these dates to build a new home, substantially renovate an existing home or buy and off the plan home/new home to be eligible for the \$15,000 grant
- 14 April 2021 – all applications, irrespective of when the eligible contract was signed, must be submitted within the HomeBuilder application portal by this date.

While applications must be submitted by 14 April 2021, it does not mean that all supporting documents must be uploaded by then. You can continue uploading your supporting documents, as they become available, beyond 14 April 2021

出所：オーストラリア政府発表

2020年6月4日から新築住宅及び現存する住宅のリノベーション費用を対象に\$25,000(\*約188万円)の補助金を給付する住宅取得支援策を実施。

2020年末で終了予定であったが、補助金を\$15,000(\*約113万円)に減額しつつ、2021年3月末まで延長し、個人の住宅購入意欲を高まっている。(\*)1豪\$ = 75円

### 3. 取り組み方針

#### (1) 開発事業

- ・ シドニー、ブリスベンでは分譲住宅を中心に、商業等付帯施設を含む複合開発を行う
- ・ 現地法人へのガバナンスを強化し、より一体的な事業運営を行う

#### 2019年実績

- ・ 契約戸数：250戸

#### 事業戦略におけるキーファクター

- ・ 実績に基づく事業の継続

#### オーストラリア事業沿革と主要受賞歴

2008年以降10年以上にわたってシドニーとブリスベンを中心に開発事業を展開。

数多くの賞を受賞し、デベロッパーとしての積水ハウスの認知度が高い。



Melrose Park内観(シドニー)

【Wentworth Point】

竣工

【Royal Shores】

「Best Urban Renewal Development」  
Urban Taskforce's Development  
Excellence Awards受賞

【West Village】

「Green Building Council of Australia」  
Green Star獲得

【Royal Shores】

竣工

【Central Park】  
Best Tall Building  
Worldwide受賞

2015

【Central Park】  
「Best Innovative Green  
Building – MIPIM」  
世界最高賞受賞

2016

2017

【Central Park】  
竣工

2018

2020

【West Village】  
「UDIA WINGATE National  
Awards for Excellence」  
President's Award受賞

2012

2014

【Serrata】  
竣工

Sekisui House Australia設立

2008

### 3. 取り組み方針

#### (1) 開発事業

##### ① 取り組み実績

- Central Parkをはじめ、これまで数多くの賞を受賞。
- 国際的な賞も受賞しており、知名度の高さを生かし分譲マンションの販売スピードを加速させる。

#### Central Park



Frasers Propertyとの共同事業として実施。2018年にすべてのフェーズが竣工した。供給住宅数2,000戸超、オフィス面積約6,000㎡、商業面積約15,000㎡

サステナブルな街づくりを展開している同プロジェクトの中で、壁面緑化や空中庭園、公共空間に灯りをもたらす巨大反射板など画期的な技術が認められ、2015年には**民間企業として初めて**「Best Innovative Green Building-MIPIM」世界最高賞を受賞した。

建物に関してだけでなく、面開発に関しても世界的な賞を受賞しており、**名実ともに「世界一」の評価**を獲得した。

#### West Village



積水ハウスによる単独事業。2023年に竣工予定。分譲マンション8棟で合計約1,250戸、敷地面積約26,000㎡を誇る。

2020年、オーストラリア最大の不動産業界団体Urban Development Institute of Australia(UDIA)が主催するオーストラリア国内の不動産プロジェクトの表彰において、最優秀賞であるPresident's Awardを受賞。

そのほか、Marketing Excellence Awardも同時に受賞する快挙を成し遂げた。

### 3. 取り組み方針

#### (1) 開発事業

##### ① 取り組み事例

- ・ パラマタ川沿岸で事業を展開
- ・ これまでの事業や数多くの受賞によりデベロッパーとして積水ハウスが認知されており、認知度を活かして事業を進めていく。

#### Sanctuary



敷地面積94,000㎡、総戸数約2,000戸の大規模分譲マンションプロジェクト。

他に類を見ない住環境を実現すべく、綿密に計画を練り、経済・社会・環境のサステナブルに配慮したデザインを施し、様々なプロとのコラボレーションを実施。周囲を自然保護区に囲まれ、シドニー近郊でも希少なリバーフロントに位置し、自然光や通風、眺望や繋がりを最大限確保したさまざまな間取りの住戸の集合体。都市生活と周辺の豊かな環境をともに享受し、静かでありながら利便性の高い健康的で新しいライフスタイルを実現する。

#### Melrose Park



敷地面積約3000,000㎡、総戸数6,500戸と周辺物件と比べても開発規模が大きく、ニューサウスウェールズ州での大規模注目物件に位置付けられている。

主要な雇用地域、教育、及びレクリエーション施設やコミュニティ施設などのその他の主要なサービスへのアクセスが30分以内であることから、地域との結びつきが非常に強く良好な環境である。

### 3. 取り組み方針 (2)ビルダー事業

- 熟練工の不足による建設コストの増大、および住宅不足のソリューションとして工業化住宅であるSHAWOODを普及させる

2019年実績

・ 契約戸数：192戸

事業戦略におけるキーファクター

- ①徹底したリサーチ
- ②マーケティングにおけるDX推進



#### 既存展開エリアからの進出



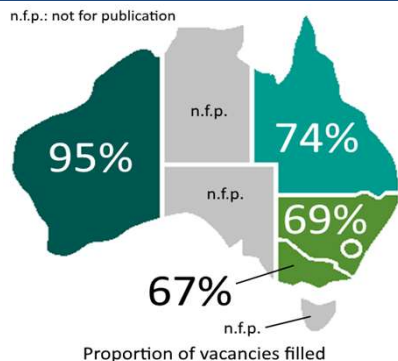
南西エリアにあるGledswood HillsでこれまでSHAWOODを供給。

積水ハウス品質により現地でもファンを獲得できており、今後はこれまでのエリアから都市部を含むGreater Sydney全体でのエリア戦略へと転換していく。

アメリカへの進出効果と合わせて、SHAWOODをグローバルブランドへと発展させていく。

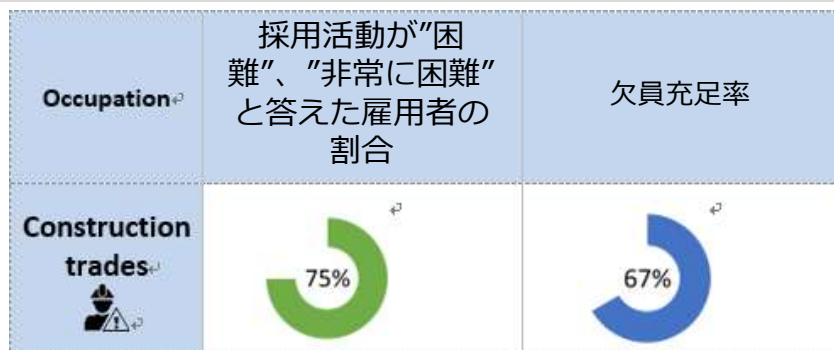
### 3. 取り組み方針 —高い労働コストの代替案としての工業化住宅

#### 労働力の不足



出所：Department of Education, Skills and Employment

オーストラリアでは労働力不足が社会課題となっている。ニューサウスウェールズ州では全雇用のうち欠員充足率が69%しかないとされている。

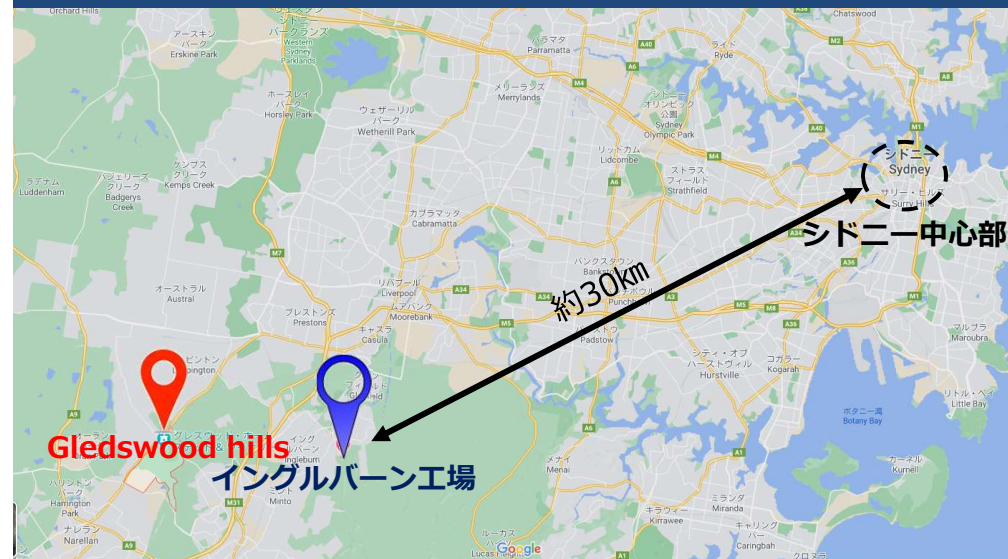


出所：Department of Education, Skills and Employment

建設業では欠員充足率は67%となっている。調査ではオーストラリアの熟練工は退職の年齢が他国と比べて比較的若いとされており、退職した分の補充もままならず、労働力の確保が不十分である他、在来構法の住宅の質の確保も困難になっている。



#### 現地工場での生産と供給



シドニー近郊のイングルバーンに自社工場を保有。SHAWOOD用部材の加工を行っており、日本と同様に高く安定した品質の住宅供給を可能にしている。  
今後のシドニーエリア全体への展開により供給量が増加することにより、資金効率の高い事業運営が可能となる。

---

## I．国際事業概要

## II．第5次中期経営計画

## III．国別事業方針

i．アメリカ

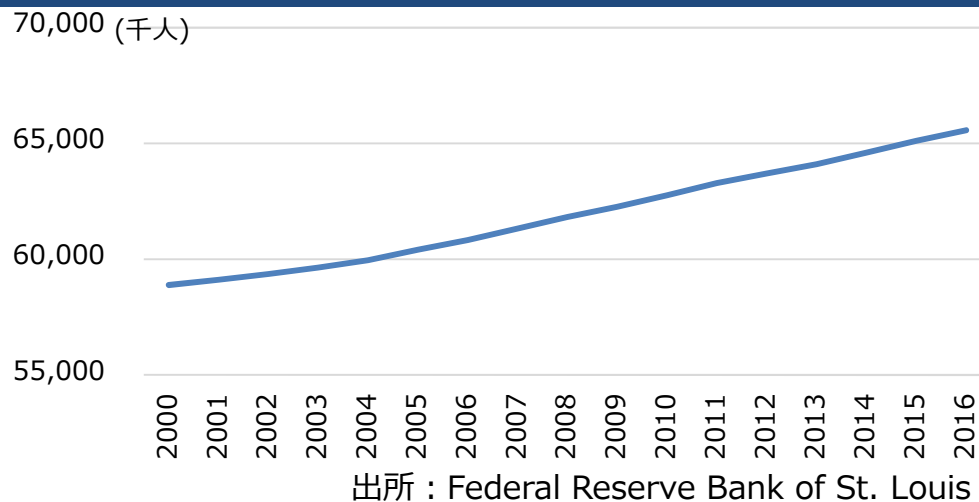
ii．オーストラリア

iii．イギリス

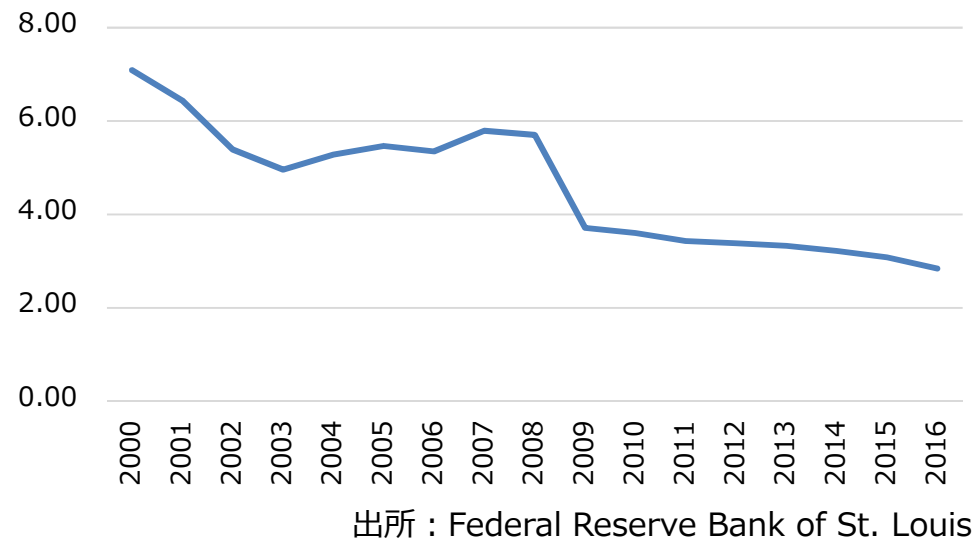
## 1. 基礎データ

- 安定的に人口は増加。
- COVID-19の感染拡大による経済の冷え込みから住宅ローンの金利は最低水準を維持。

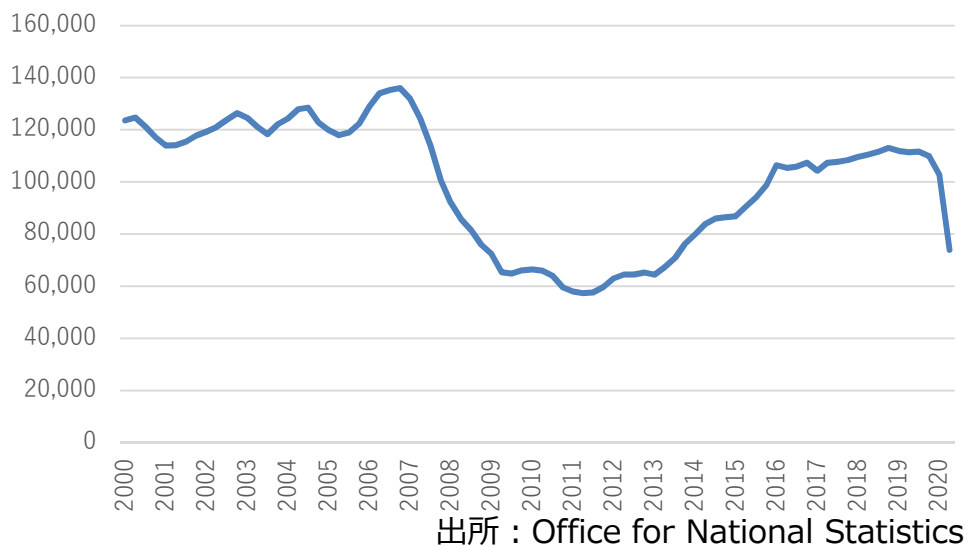
### 人口



### 住宅ローン金利



### 住宅販売件数（新築戸建て）



## 2. 市場特性

- 慢性的な住宅不足が続いており、COVID-19の感染拡大を受けて住宅需要はさらに高まりを見せる
- 工場出荷材を用いて建設するMMC（工業化住宅）が増加してきており、当社のノウハウを活かすことで競合他社との差別化が可能になる。

### 政府による需要喚起策

GOV.UK

1. Home (<https://www.gov.uk>)  
2. Housing, local and community (<https://www.gov.uk/housing-local-and-community>)  
3. Housing (<https://www.gov.uk/housing-local-and-community/housing>)

Speech:  
**Housing Minister's speech at Savills Annual Housing Seminar**

Minister of State for Housing Rt Hon Christopher Pincher MP has spoken at Savills Annual Housing Seminar about the government's strategy for housing.

Published 23 November 2020

From:  
Ministry of Housing, Communities & Local Government  
(<https://www.gov.uk/government/organisations/ministry-of-housing-communities-and-local-government>) and The Rt Hon Christopher Pincher MP (<https://www.gov.uk/government/people/christopher-pincher>)

Delivered on:  
23 November 2020 (Transcript of the speech, exactly as it was delivered)



**'Build, Build, Build'**

住宅・コミュニティ・地方自治省担当議員  
による講演を報じる政府ウェブサイト

Because fundamentally we need to build more homes. More homes around the country in places that they are needed because demand is high, in places that they are needed because the level of stock is poor, in places that they are needed because we need to reimagine our town centres and our city centres as we emerge through the Covid epidemic.

We have travelled quite some way in the last 10 years. We have built hundreds of thousands of new homes – 241,000 in the last year alone before Covid struck.

But there is much more to do. Whether it be building new homes for people to buy or get a stake in through shared ownership, whether it be building more affordable homes for rent or socially rented homes – and our £12.2 billion affordable homes programme, the biggest cash injection to affordable homes since the 2006-2011 cycle is aimed to do just that.

「基本的に私たちはより多くの住宅を建てる必要がある。・・・（中略）・・・我々の122億ポンドのアフーダブル住宅支援プログラムは2006年から2011年までのもの以来最大のものであり、住宅購入の支援を目的としている。」

政府は2000年代冒頭の金融危機以降最大の支援策を実施しており、住宅不足解決に向けて大きな弾みとなった。

### MMC(Modern Method Construction)



深刻な住宅不足を受け、大量供給を可能にするMMCが注目を浴びている。イギリス内だけでも多くのMMCビルダーが存在しており、今後イギリスの在来工法であるブリック造からMMC造へと市場が変化していくものと考えられる。

### 3. 取り組み方針

- ・ 在来構法（ブリック造）に対してMMCによる安定的な供給を行う
- ・ Urban Splash Houseの強みであるデザイン性を前面に出しながら、供給量の拡大を図る。

#### 2019年実績

- ・ 引渡し戸数：40戸

#### 事業戦略におけるキーファクター

- ① デザイン性あふれるモダン設計
- ② 欧州戦略



#### 住宅不足の解消

イギリスは1980年代から慢性的な住宅不足に陥っている。中間層を中心に累積で約400万戸の住宅需要が存在すると言われており、MMCによる安定供給により北部エリアから、さらにはロンドン近郊の都市圏へと事業展開を進める。



### 3. 取り組み方針

#### ②欧州の状況

- ・ イギリスのみならず欧州全体で住宅の需要は高く、需給はひっ迫した状態
- ・ 熟練工の不足などにより供給量は制限され、住宅価格は上昇を続ける。
- ・ 将来的にはイギリスでのMMCのノウハウの水平展開により欧州での社会課題にも挑戦したい。

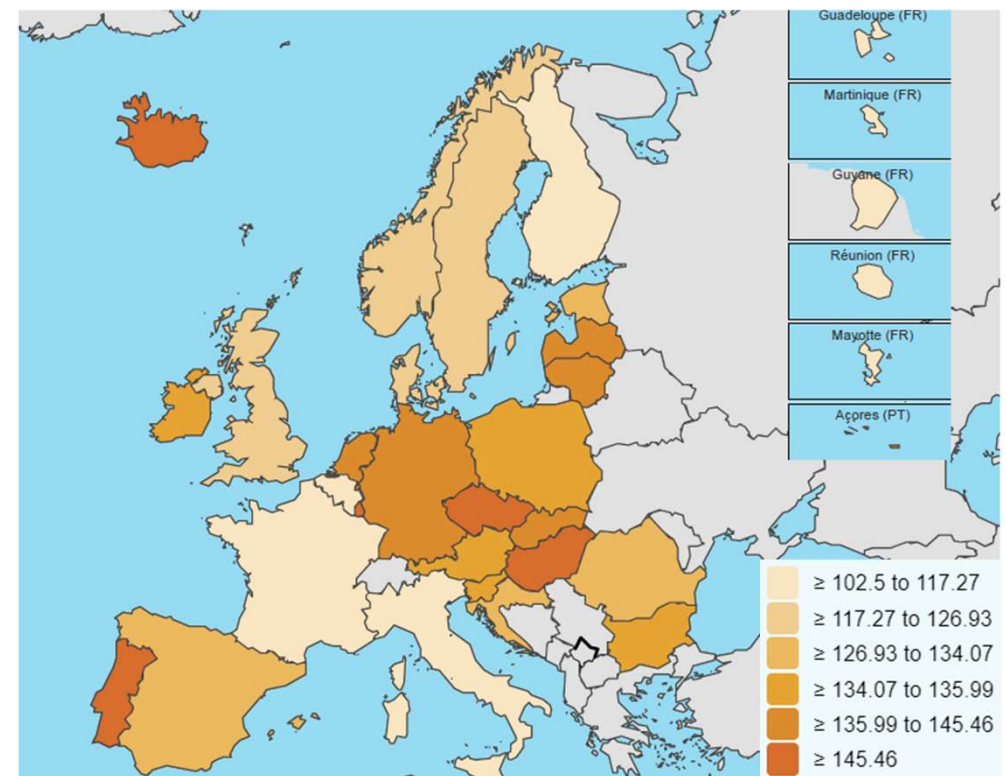
#### 住宅価格の上昇



出所：Eurostat

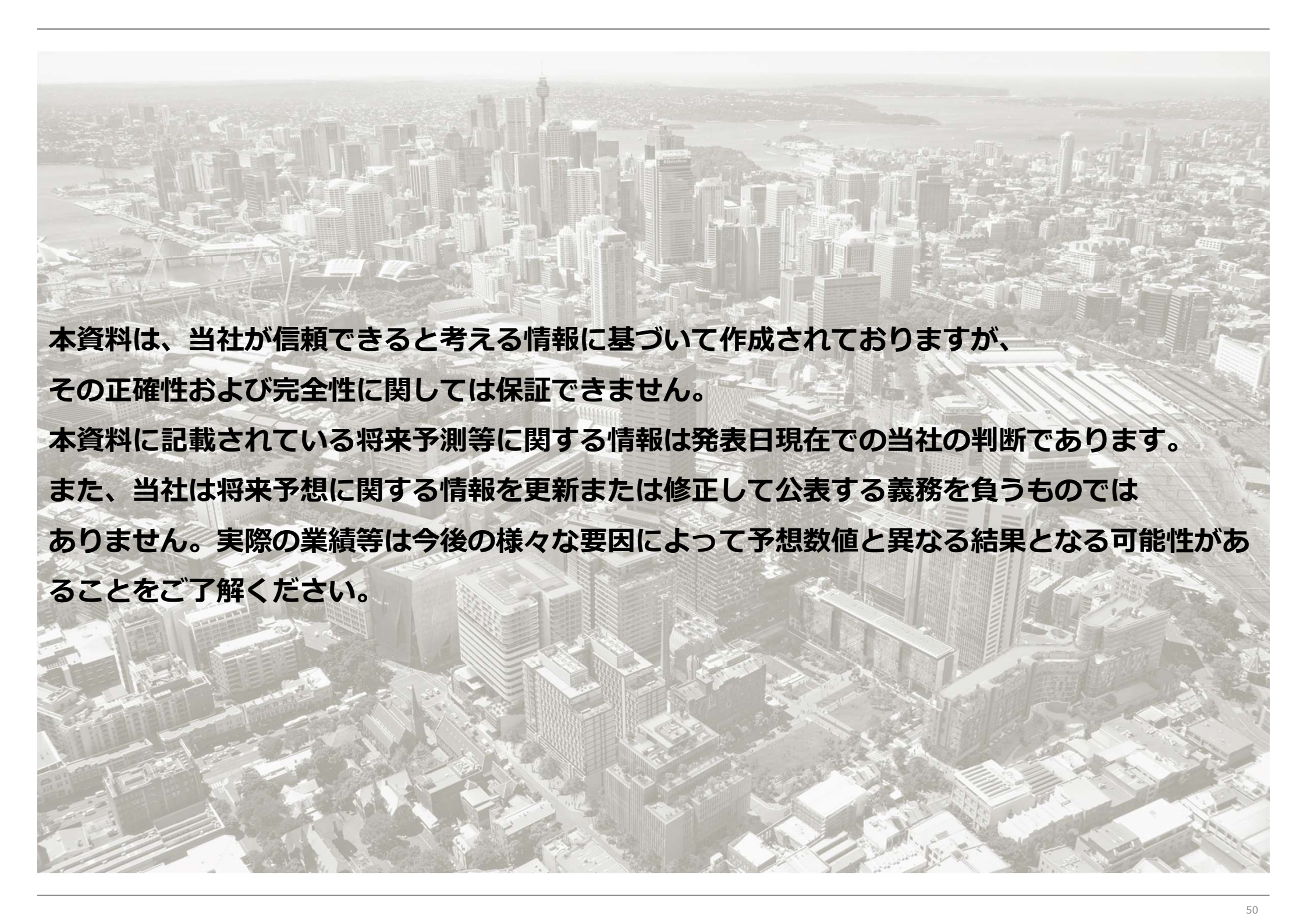
住宅需要の強さと熟練工不足を背景に、2015年以降は継続して住宅価格が上昇を続ける。可処分所得のうち総住宅費が40%を超える世帯が、デンマーク(21.1%)、ドイツ(16.2%)など、多くの国で高い値を示している。

2020年2Q時点の欧州各国の住宅価格指数  
(基準年：2015年)



出所：Eurostat

中央ヨーロッパを中心に住宅価格は大幅に上昇しており、アフォードブル住宅が不足している。

An aerial, high-angle photograph of a dense urban skyline, likely Toronto, with the CN Tower visible in the distance. The city is surrounded by water, and the image has a light, hazy overlay. The text is superimposed on the lower half of the image.

**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。**