

1 特集

グローバル展開の進化

当社グループは、建築・不動産事業のうち海外の事業が業績を牽引し、拡大と成長を続けています。海外事業の中心である米国では、FITP事業への本格参入、巨大市場であるフロリダ州への進出、不動産開発事業の拡大などを進めており、これらの取り組みを通じて、さらなる成長を目指しています。

年間住宅供給戸数

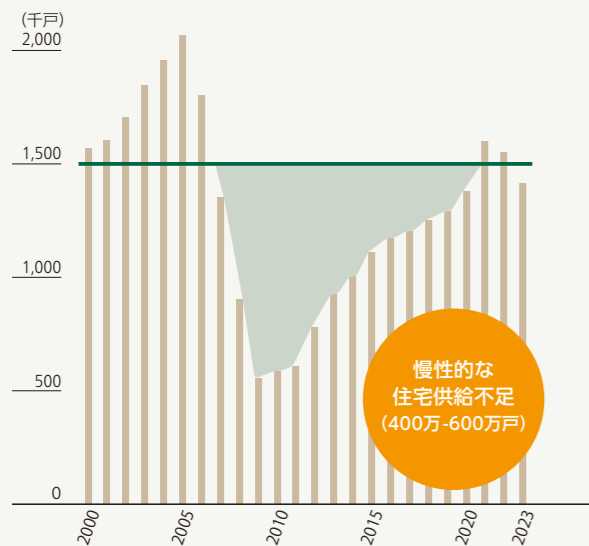


米国戸建住宅事業の市場環境

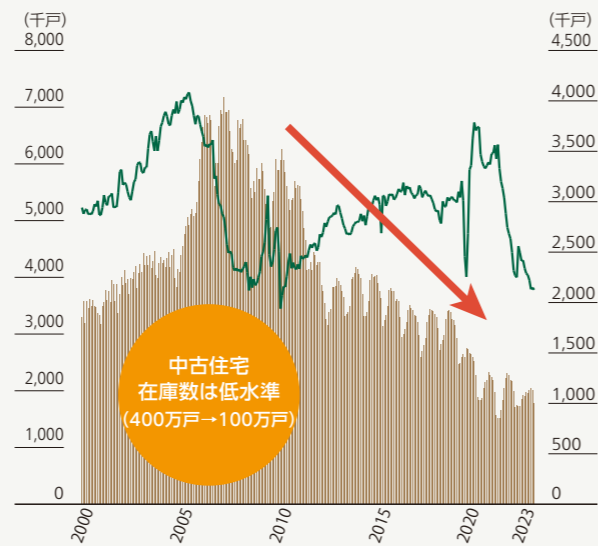
米国では2008年のリーマンショック以降、新築住宅着工戸数が低迷した時期が続き、供給が不足しています。また、現在の中古住宅在庫数は100万戸程度の低水準であること、住宅ローン金利は短期間では大幅に低下しないことから、ロックイン効果^{*2}は早期には解消されないと考えられます。加えて、人口が多い年代の層が住宅購入年齢に達したことで構造的な住宅供給不足が継続しており、その不足数は400万戸から600万戸ともいわれています。市況の波はありながらも、今後も底堅い需要環境が続くとみられます。

※2 低金利から高金利への借り換えとなる状況下において、中古住宅の売却を控えようとする。

新築住宅着工戸数



中古住宅在庫数・販売件数



成長戦略

FITP事業の推進

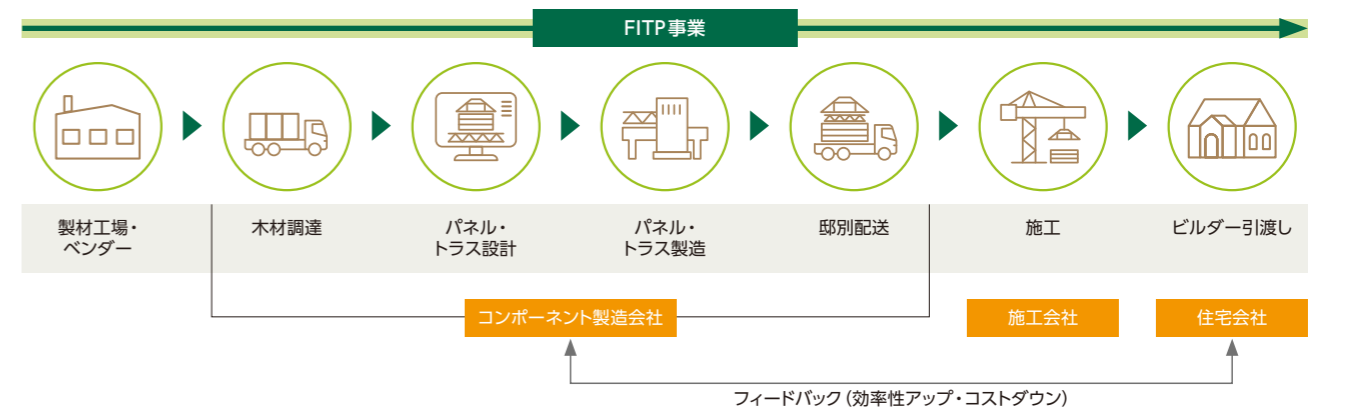
労働者不足解消や施工合理化、コストダウンを実現

米国の住宅業界では、職人不足や人件費上昇によるコストアップ、工期長期化などが構造的な問題となっています。当社グループはこれらの課題への対策として、壁パネル・床・屋根トラス設計から、製造、配送、施工までを一貫して提供するFITP (Fully Integrated Turn key Provider) 事業を推進しています。2022年9月、ワシントンD.C.近郊にあるパネル、トラスなどのコンポーネント製造会社を買収。さらに同年12月にはノースカロライナ州

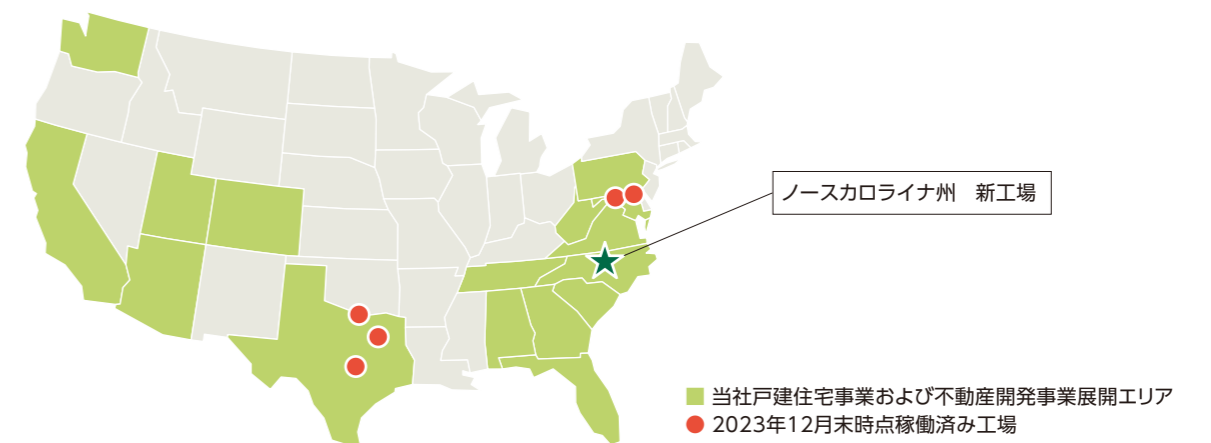
において、新規コンポーネント製造工場を着工するなど、戸建住宅事業および不動産開発事業の展開エリアにおいて、FITP事業を順次拡大しています。

FITP事業の推進により、米国住宅業界が抱える将来的な労働者不足問題の解決に努め、長期ビジョン目標の年間販売戸数23,000戸達成に向けた安定的な資材供給と工期短縮、品質の向上を確立します。施工プロセス全体の合理化を進めるとともに、施工時の安全性も向上させていきます。

FITP事業の工程の流れ



米国FITP事業拠点・エリア



▶ フロリダ州での事業基盤強化

全米2位の市場で事業基盤強化 年間5,000戸体制へ
 当社は2022年に、戸建分譲住宅事業を展開するBrightland Homes社を通じて戸建賃貸住宅の開発・管理事業を手掛けるSouthern Impression Homes社の持分を取得し、フロリダ州へ進出しました。

また、同じく戸建分譲住宅事業を展開するDRB社が2023年にオーランド支店を設立したほか、2024年3月にはDRB社を通じて同州タンパ地区を中心に戸建分譲住宅事業を展開するBiscayne Homes社の事業を譲受するなど、全米第2位の戸建着工許可件数を誇る同州での事業拡大に注力しています。今後もオーガニックグロースとともに

に新規M&Aも視野に入れ、同州での供給戸数を、現在の年間約700戸から年間5,000戸まで拡大させます。

高いポテンシャルを持つ米国フロリダ州の住宅市場



※ 2022年実績。
 ※ 人口増加率は2021年7月1日～2022年7月1日の実績。

▶ 成長に向けた取り組み

長期ビジョンで掲げる米国での販売戸数23,000戸の実現に向けて、事業インフラの整備に取り組みます。まず、巨大市場である米国フロリダ州では、各都市圏においてグループ各社が情報を共有しながら用地確保を進め、引渡戸数のさらなる増加を推進します。高い需要が見込まれるエリアを中心に展開エリアを拡大しつつ、アフオーダビリティの高い住宅や戸建賃貸など、さまざまな顧客ニーズへの

対応を強化します。FITP事業を通じて施工合理化と工期短縮、建物原価の抑制を実現し、資金効率と収益性に留意した事業運営を行いながら、厳選した土地取得、資産のオフバランス化などにより、財務健全性の維持も図ります。また、省エネ機能を高めた商品の開発など、環境性能の向上にも取り組んでいきます。

Biscayne Homes社の事業譲受

2024年3月に事業を譲受したBiscayne Homes社は、戸建住宅およびタウンホームの施工・販売を手掛け、フロリダ州大手の宅地開発デベロッパーと良好な関係を構築し、潤沢な宅地パイプラインを保有しています。同社の事業と宅地パイプラインを、新設するDRB社のタンパ支店として引き継ぎ、DRB社が持つ施工・販売機能、資材調達機能などを活かして、同エリアでの事業基盤を強化していきます。



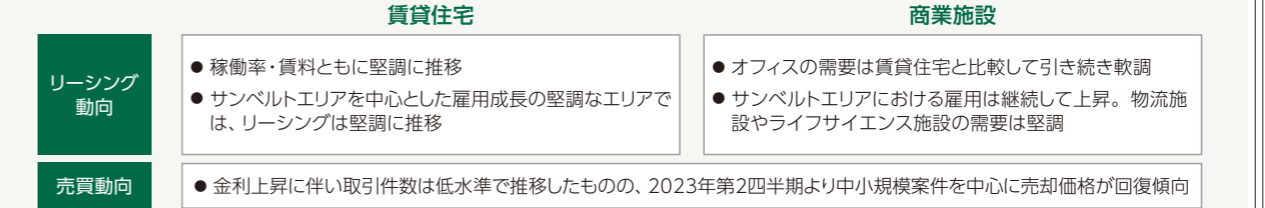
Biscayne Homes社のコミュニティにおいては、大型プールのラグーンに力を入れている。



Biscayne Homes社が供給している住宅の外観事例。

米国不動産開発事業の市場環境

金利高騰とオフィス需要の低下により不動産開発市場は厳しい状況が続いています。そのような中、当社が事業展開しているサンベルトエリア^{※1}では堅調な雇用環境が継続しており、賃貸住宅のリーシングは稼働率・賃料ともに堅調に推移しています。



※1 米国南部のカリフォルニア州からノースカロライナ州に至る、北緯37度線以南の温暖な地域。

成長戦略

▶ 米国集合住宅開発会社JPI社を子会社化

米国の不動産開発事業拡大と安定した収益ポートフォリオ構築

2023年11月、米国で集合住宅の開発事業を行うJPI社を連結子会社化しました。同社は集合住宅の開発に特化した事業を手掛けています。設計・施工機能を自社内に有していることから、コスト・品質管理に加え、幅広い価格レンジへの対応が可能で、機能性・デザイン性を両立した集合住宅開発に強みを有しています。JPI社がグループに加わり、当社グループの米国における集合住宅の着工戸数は

2022年実績で8,000戸を超えて全米6位相当^{※2}となりました。

※2 当社グループ3社(Crescent社、JPI社、SFA MF社)合計の2022年着工実績8,118戸。全米集合住宅事業者ランキングNMHC2023において6位に相当。

米国不動産開発事業における建設着工済プロジェクト件数の推移(各期末時点)



■ 集合住宅
 ■ 戸建賃貸住宅
 ■ 商業複合施設

▶ 成長に向けた取り組み

JPI社のグループ化により、いずれも巨大市場であるテキサス州とカリフォルニア州南部などに、事業エリアが拡大しています。引き続き足元の金利動向や市場の状況を注視しながら、中長期的視点で優良な案件を厳選し、事業化を進めていきます。

米国不動産開発事業の展開エリア

■ Crescent社
 ■ JPI社
 ■ SFA MF社

