



Daiwa House®
Group

海外事業説明会

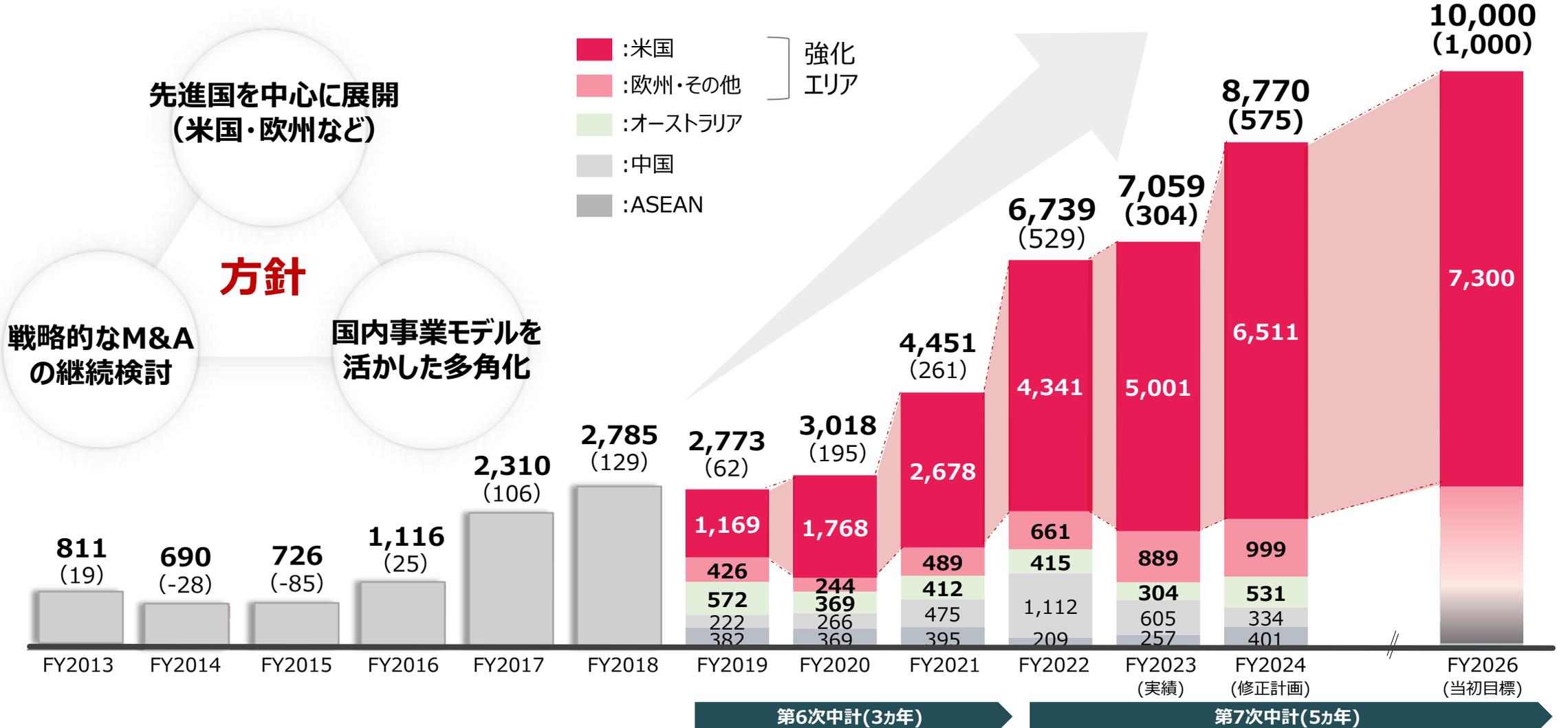
2024年9月9日

大和ハウス工業株式会社
証券コード：1925（東証プライム市場）

1. 大和ハウスの 海外事業

当社グループの強みである**幅広い事業領域**を活かし、**地域密着型**で事業を展開
 「**選択と集中**」による重点投資により、**米国を中心に海外事業の拡大を実現**

(単位:億円)
 上段: 売上高
 下段: 営業利益

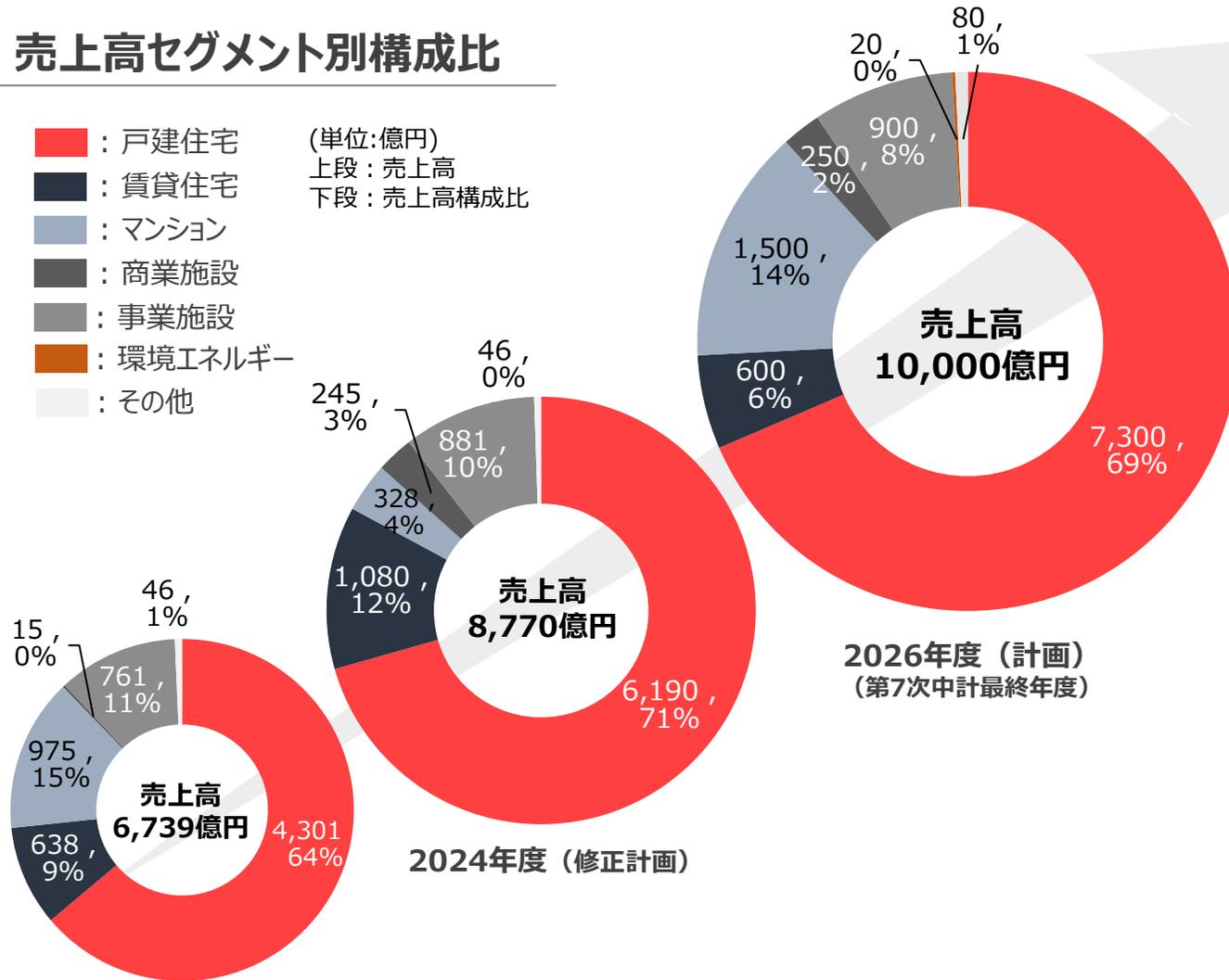


※1 合計値およびFY2019以降のエリア別業績は連結調整後

25の国・地域に進出、地域毎の需要を見極めてグループ全体で事業を推進中

売上高セグメント別構成比

- : 戸建住宅
 - : 賃貸住宅
 - : マンション
 - : 商業施設
 - : 事業施設
 - : 環境エネルギー
 - : その他
- (単位:億円)
上段: 売上高
下段: 売上高構成比



	住宅	集合住宅	マンション	流通店舗	建築
米州	●	●	●	●	●
東アジア	-	-	●	●	●
ASEAN・南アジア	-	●	●	●	●
大洋州	●	●	●	-	-
欧州、他	-	●	●	-	●

● 大和ハウス ● 大和ハウス+グループ会社 ● グループ会社

2022年度
(第7次中計初年度)

※1 セグメント別は内部取引を含む
※2 2026年度は第7次中期経営計画策定時の計画値

主力の戸建住宅事業だけではなく、多様な事業を展開し、米国での大和ハウスモデルの実現を目指す

成長市場へのエリア拡張・シェア獲得

事業多角化(大和ハウスモデル)

グループ会社間のシナジー追求



賃貸住宅：エステラパーク

所在地：ワシントン州 シアトル近郊
階数：8階建て(一部6階建)、2区画3棟
総戸数：664戸
竣工：2021年3月



商業施設：Village Center

所在地：カリフォルニア州 ファウンテンバレー
竣工：1966年(2022年大規模改修)
総区画数：24区画
(飲食9、サービス10、物販3、その他2)



応急仮設住宅：

Kapalua Village Project

所在地：ハワイ州 マウイ島カパルア地区
竣工：2024年9月
総戸数：50戸
事業主：TY Management Corporation



マルチテナント型物流施設：
ブルーリッジコマースセンター

所在地：テキサス州 ヒューストン
総延床面積：約125,471㎡(5棟、平屋建て)
竣工予定：2025年8月



高層分譲マンション：
Claremont Hall

所在地：ニューヨーク州
ニューヨークモーニングサイドハイツ地区
階数：41階建て
総戸数：165戸
竣工：2024年1月

<その他開発事業の状況>

● 賃貸住宅 ● 分譲マンション ● 商業施設 ● 物流等事業施設

	物件数	総戸数/区画数
賃貸住宅	<稼働中> 8件	2,897戸
	<開発中> 3件	666戸
分譲マンション	<竣工済> 1件	165戸
	<開発中> 1件	87戸
商業施設	<運営中> 2件	55区画 (貸床11,606㎡)
物流施設	<開発中> 1件	12区画 (貸床125,471㎡予定)

地域密着をキーワードに、グループ全体でエリア毎の経済状況、特性、需要を見極め事業を展開

東アジア

琅越龍洲（グレース・レジデンス）
常州PJT2



ロイネットホテルソウル麻浦(マポ)



マンション

【大和ハウス・大和ライフネクスト】
・開発に加え管理業も実施し、他社物件のリプレース含め
管理戸数の拡大に注力

【大和ハウス】
・品質や管理を訴求点とし**販売推進**

流通

【大和ハウス】
・台湾高雄でマンション/ホテルの複合開発を推進中
【大和ハウスリアルティマネジメント】
・韓国のロイネットホテル麻浦は順調に稼働

建築

【フジタ】
・中国、韓国、台湾、香港で日系企業の
生産拠点開設/増設を支援

ASEAN・南アジア

DMLP Phase II



用途:マルチテナント型物流施設
所在地:インドネシア プカシ

D Project Tan Duc B



用途: BTS型冷凍冷蔵倉庫
所在地: ベトナム ロンアン

(仮称)DPLベトナムミンクアン



外観イメージ
用途:マルチテナント型物流施設
所在地: ベトナム フンイエン
竣工: 2024年12月予定

建築

【大和ハウス】
・国内のリレーションを活かし、**事業系施設開発を中心に
事業展開**
・マレーシアでは**温度帯管理の物流倉庫開発**を推進

【フジタ】
・ベトナム、インドで日系企業の生産拠点開設/増設を支援
・フィリピンやバングラデシュ向けのODA事業に参加し、
新興国支援を推進

集合

【大和ハウス・大和リビング・フジタ】
・ベトナムでサービスアパートメント運営中

流通

【大和ハウス】
・タイで賃貸店舗開発、ホテル開発を推進中

マンション

【大和ハウス・フジタ】
・ベトナムのホーチミンやハイフォンでマンション開発

地域密着をキーワードに、グループ全体でエリア毎の経済状況、特性、需要を見極め事業を展開

大洋州

メルボルン クォーター ウェストプロジェクト



所在地:メルボルン 用途:賃貸住宅
建築工法:RC造/45階建て 総戸数:797戸
竣工予定:2026年3月(建設中)

大規模住宅地
ボックス・ヒル
プロジェクト



敷地面積:891,900㎡ 区画数:1,511区画(予定)
事業期間:2018年7月~2025年12月



Rawson社施工

住宅

- 【大和ハウス】
・シドニー近郊で約1,500区画の宅地造成分譲事業を推進中
- 【Rawson】
・ダイワハウスオーストラリアと連携した**建売事業を開始**

集合

- 【大和ハウス】
・2023年よりメルボルンで**賃貸住宅開発**を推進中
- 【大和リビング】
・豪州とニュージーランドで、サービスアパートメント事業を推進中

マンション

- 【大和ハウス】
・シドニー近郊でマンション開発を2案件実施

欧州・その他



DHMEオランダ工場

※DHME：ダイワハウスモジュラーヨーロッパ



DHME避難民向け住宅



英国エレファントパーク

集合

- 【DHME】
・オランダとドイツにてユニット生産を行い、**モジュラー建築での事業拡大を推進**
・ウクライナからの**避難民向け住宅は1,800ユニットを提供**

マンション

- 【大和ハウス】
・2023年より**ロンドンでマンション開発**を推進中

建築

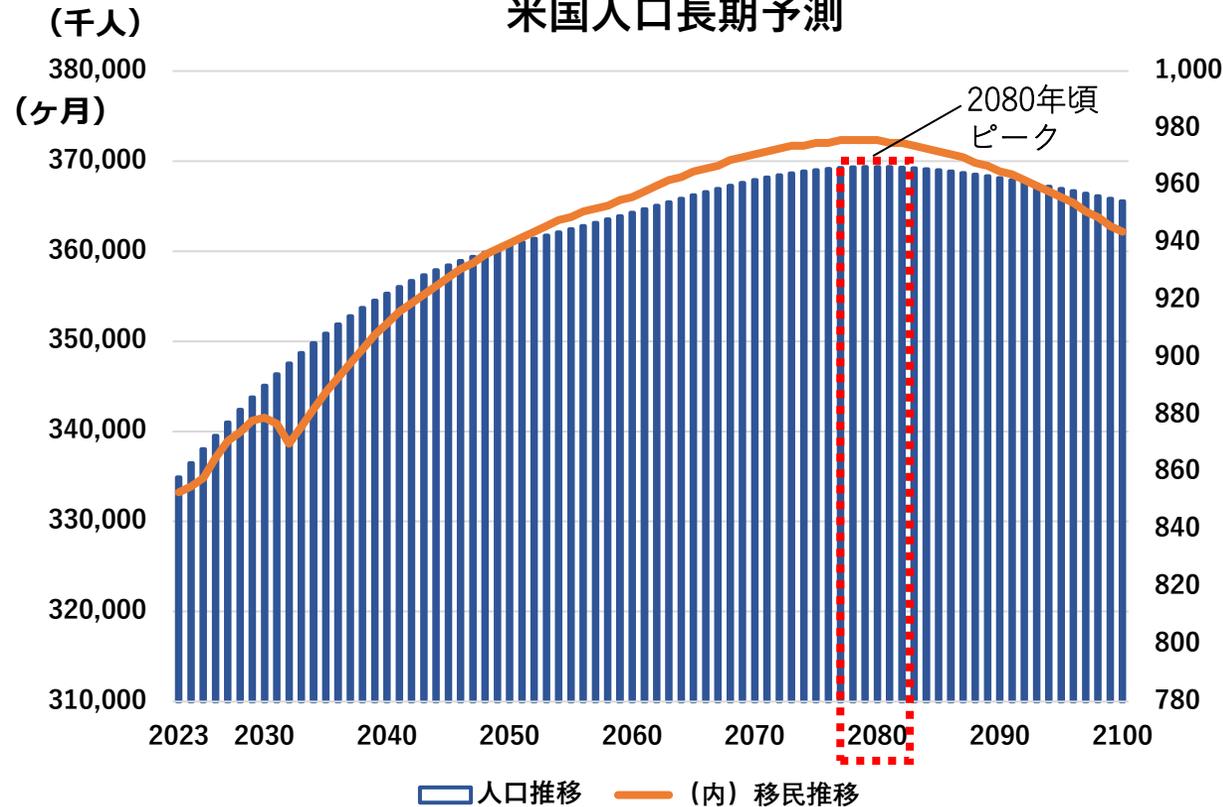
- 【フジタ】
・ケニア、エチオピア等のODA事業に参加し、**新興国支援を推進**

2.米国戸建住宅市場環境 について

米国：人口増加を背景とした潜在的ニーズは高く、中長期的に成長市場との認識

人口の増加予測

米国人口長期予測

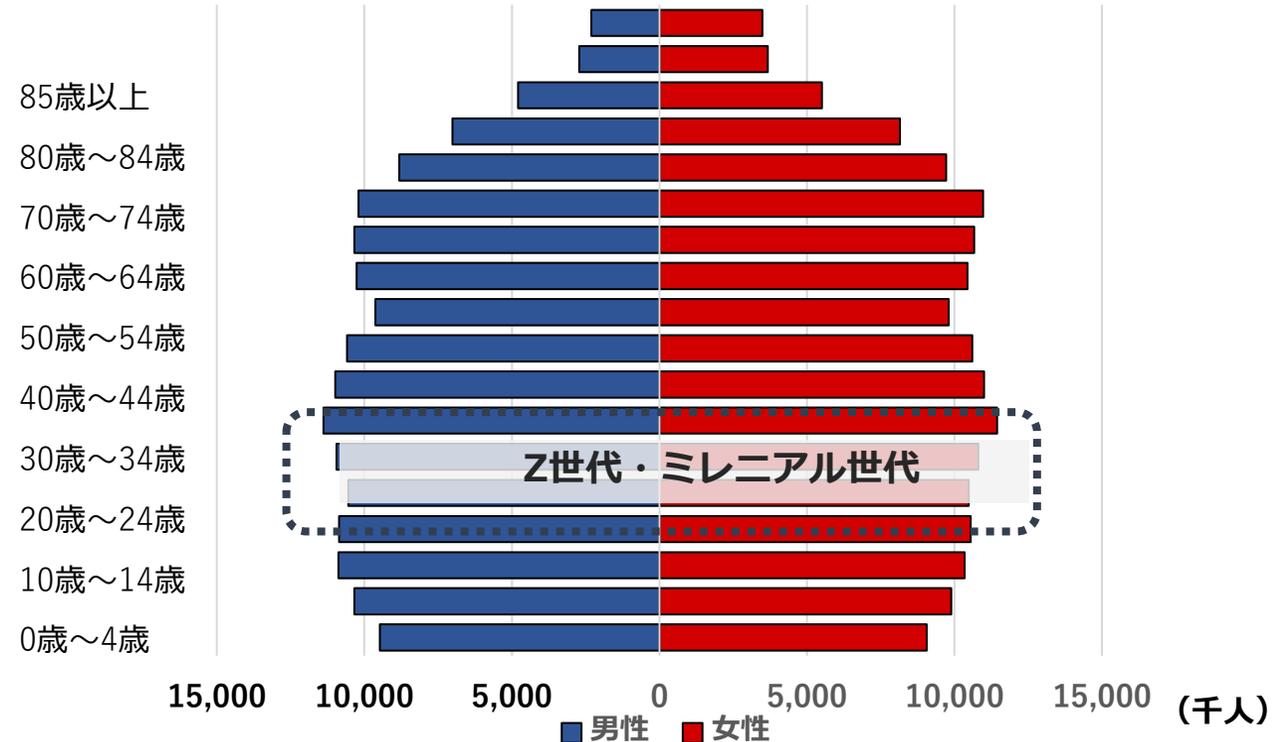


- 移民流入により安定的に人口は増加
- 長期的には、2080年頃まで緩やかに増加していく見通し

出典：米国国勢調査局（U.S. Census Bureau）データを元に作成

潜在顧客の増加

米国人口ピラミッド



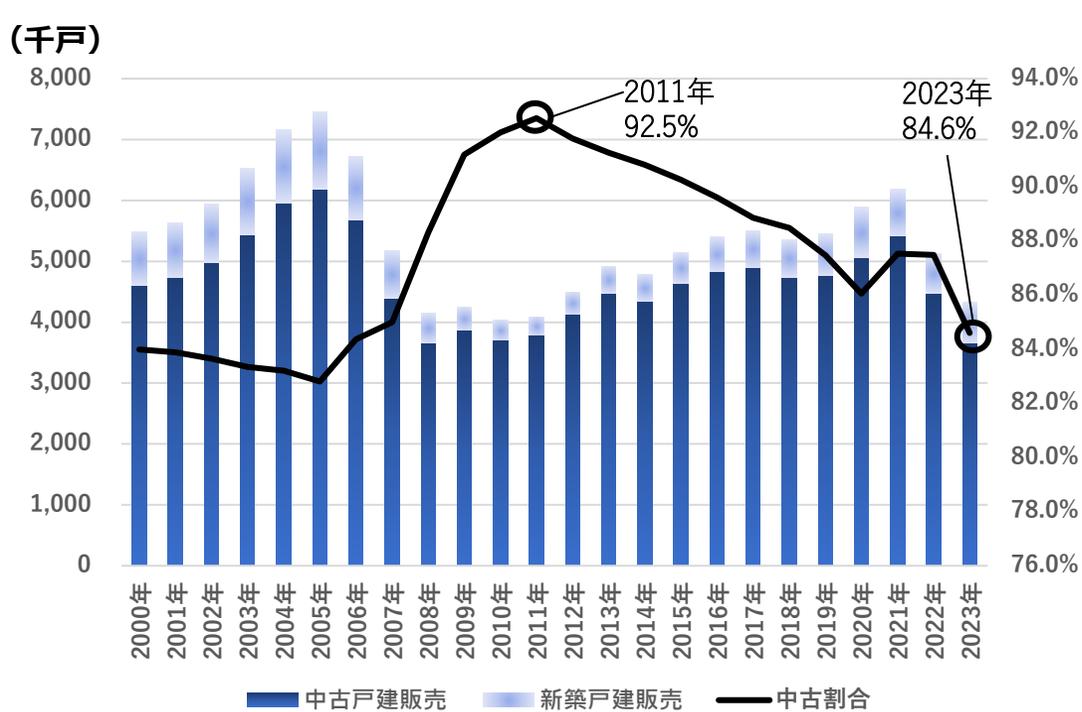
- ボリュームゾーンであるZ世代・ミレニアル世代が住宅を購入のメインターゲット層となることで追い風になると見ている

出典：米国国勢調査局（U.S. Census Bureau）データを元に作成

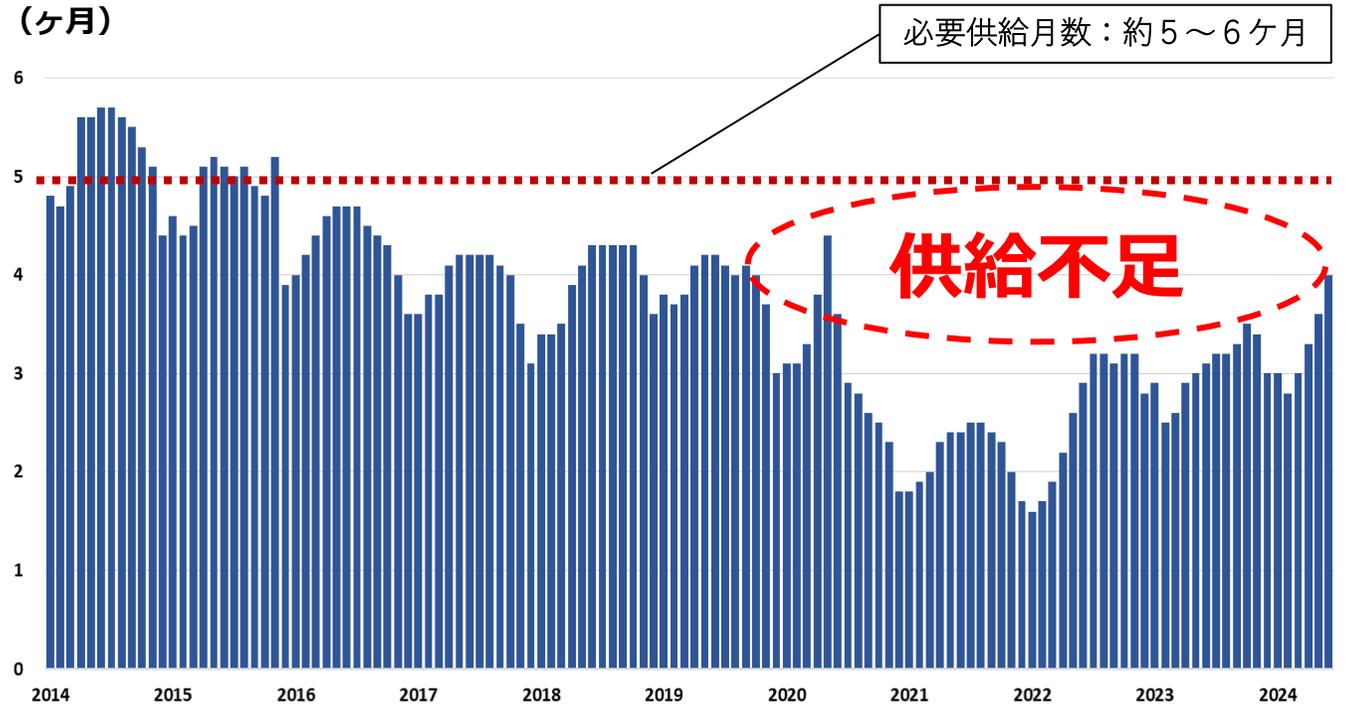
米国では中古住宅ストック不足を背景に、旺盛な住宅需要に対して供給が追いついていない状況が継続

米国：住宅ストックの不足

中古・新築戸建販売推移/中古割合



中古戸建住宅供給月数



- 高金利下における中古住宅在庫不足と堅調な人口増加による住宅需要に対して供給が追いついていないことが課題
- 特に、中所得者向けアフォーダブル住宅の不足が課題

出典：NARデータを元に作成

出典：NAR、米国国勢調査局（U.S. Census Bureau）データを元に作成

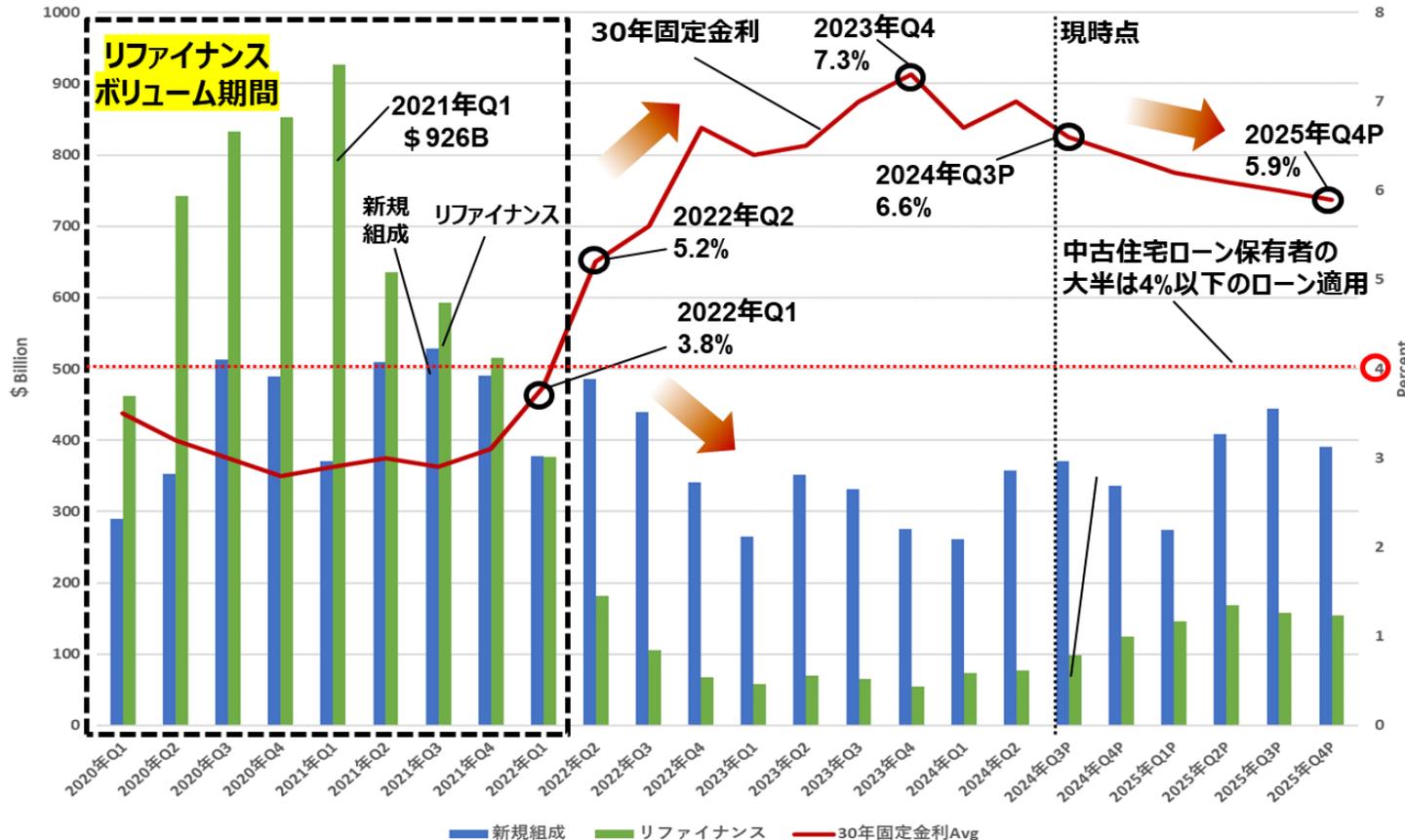
米国住宅マーケットは、高金利水準が継続するも足元受注は好調

マーケットトレンド

当社の認識

住宅ローン組成額・金利推移・見通し

※会計期間：1月～12月



- 6%台の高金利水準が継続しているものの、中古住宅供給不足により新築住宅市場は堅調に推移
- 低金利下で組成された住宅ローンを保有する中古住宅所有者は高金利下において手放さず様子見している状況であり、需給の逼迫は当面継続する
- 年内の利下げ開始が予測されているが依然先行きは不透明であり、6%台の住宅ローン金利が2025年にかけても当面継続すると見ている

出典：Fannie Mae (Housing Forecast :Aug 2024)データをもとに作成

3. 当社の米国戸建住宅事業

米国では、金利の急上昇などを機に事業を一度撤退するが、
現在は、米国住宅会社3社をM&Aして事業を拡大

1976年 「ダイワハウス・コーポレーション・オブアメリカ」を設立
1984年までに米国で計**1万戸**の分譲住宅を供給

1984年 金利の急上昇や継続的な事業が困難になったことなどを理由に撤退



(2011年 賃貸住宅事業にて米国再進出)

2017年 **スタンレーマーチン社**を子会社化。戸建住宅事業に再参入。東海岸での展開を開始

- 2018年 フロントドア社の戸建住宅事業を譲受
- 2020年 エセックス社の戸建住宅事業を譲受
- 2021年 エイベックス・ホームズ社の戸建住宅事業を譲受
- 2024年 プレステージ社を完全子会社化

2020年 **トゥルーマーク社**を子会社化。西海岸での展開を開始

- 2023年 ワーセン社の戸建住宅事業を譲受

2021年 **キャッスルロック社**を子会社化。南部での展開を開始

- 2024年 ジョーンズ社の戸建住宅事業を譲受



戸建住宅事業が米国の成長をけん引

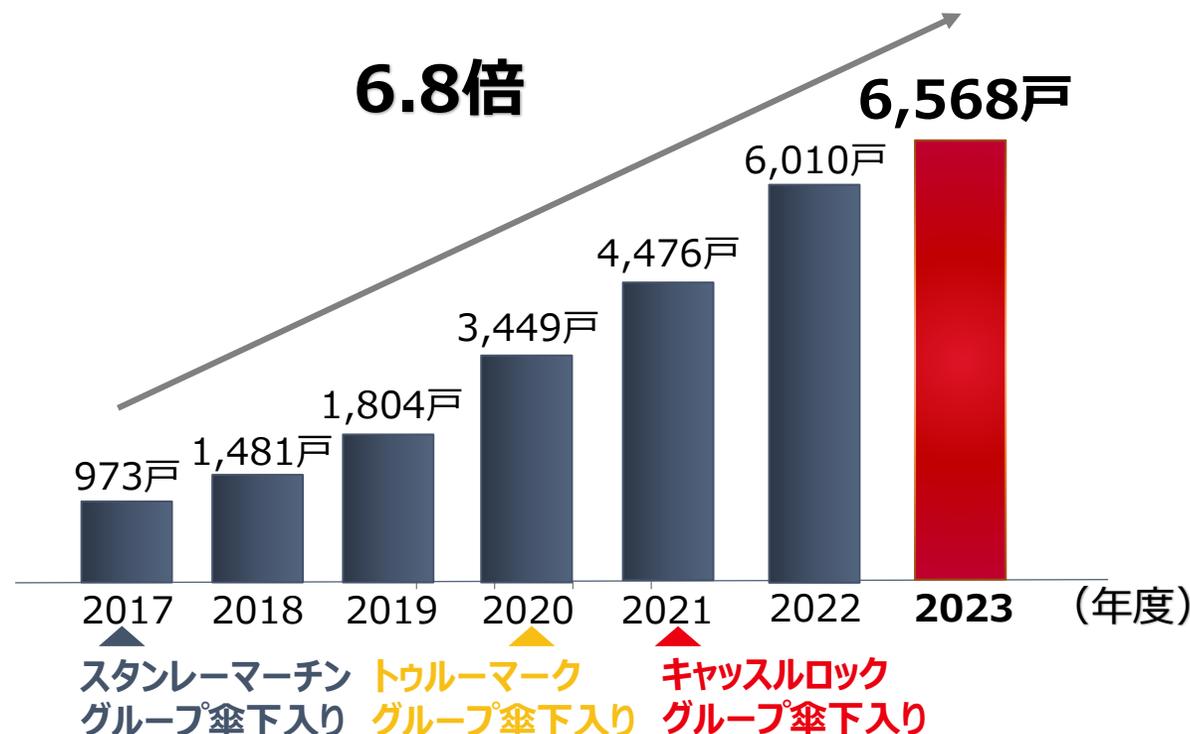
米国戸建住宅事業成長率

当社の海外事業をけん引する大幅な成長



米国エリアでの戸建住宅の供給戸数推移

2017年以降、供給戸数が伸長



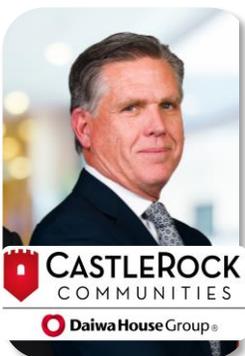
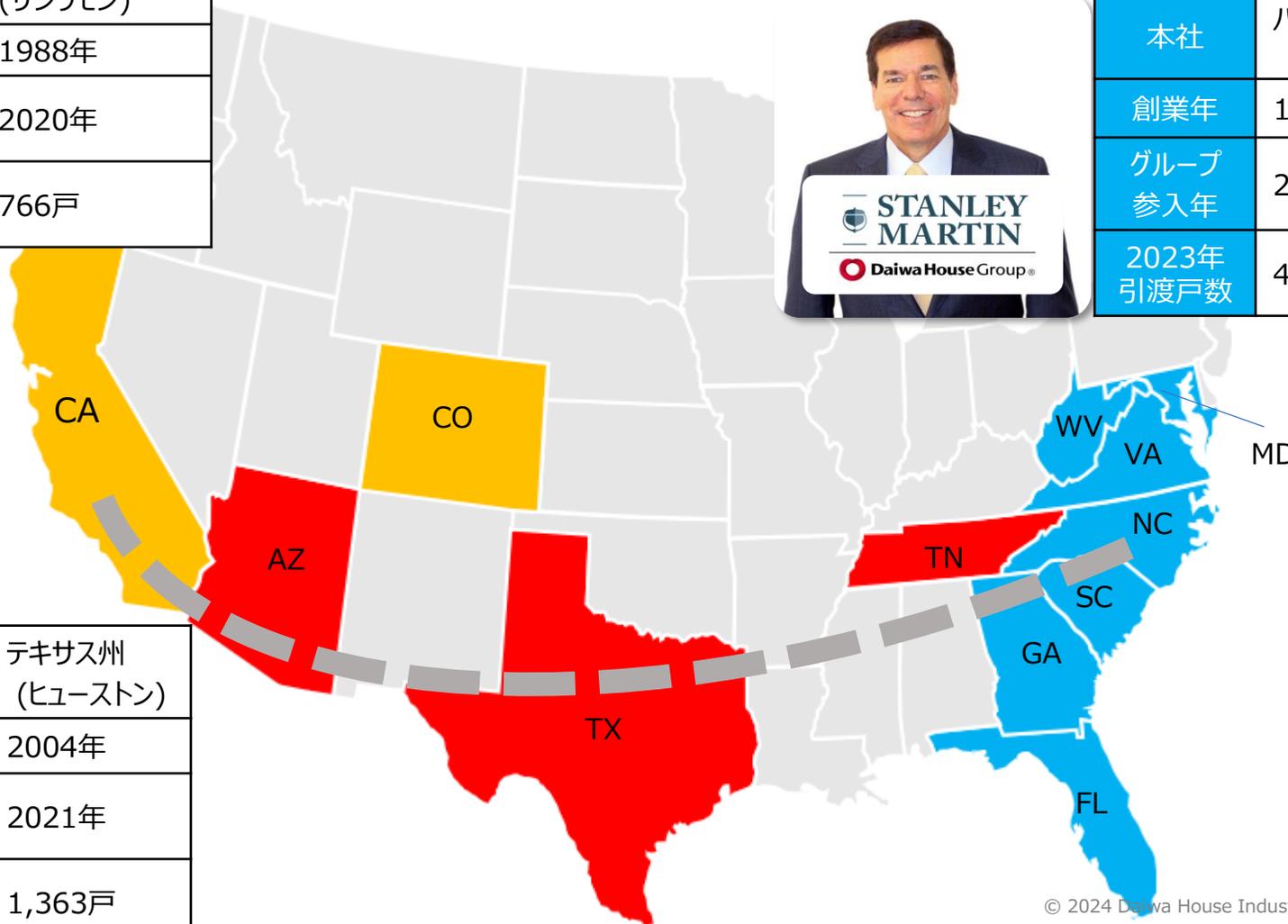
重点エリアであるスマイルゾーンを中心とした都市圏エリアで、
地域密着型経営を推進する3つのホームビルダー子会社が事業を展開



本社	カリフォルニア州 (サンラモン)
創業年	1988年
グループ 参入年	2020年
2023年 引渡戸数	766戸



本社	バージニア州 (レストン)
創業年	1966年
グループ 参入年	2017年
2023年 引渡戸数	4,439戸

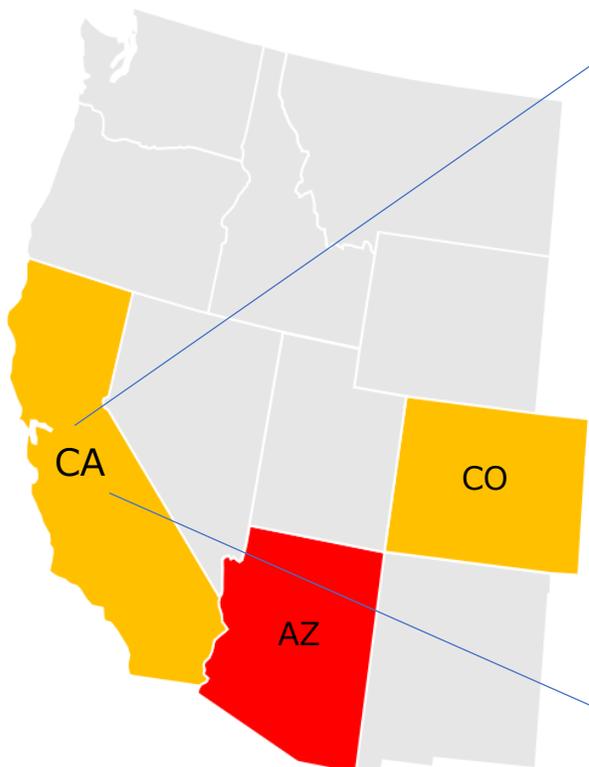


本社	テキサス州 (ヒューストン)
創業年	2004年
グループ 参入年	2021年
2023年引 渡戸数	1,363戸



重点エリアであるスマイルゾーンを中心とした都市圏エリアで、
地域密着型経営を推進する3つのホームビルダー子会社が事業を展開

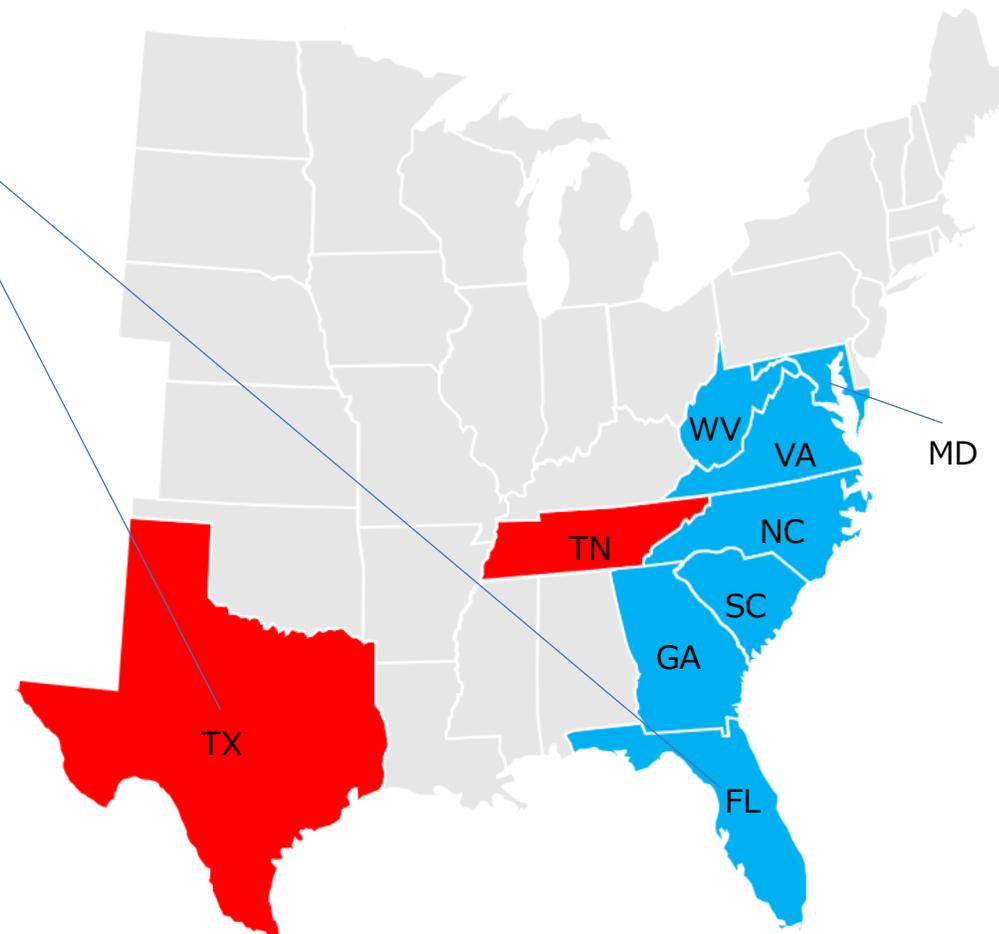
西部（人口の約2割）



(2023年) 米国人口ランキング		
順位	州 (DC含む)	人口
1	カリフォルニア州	38,965,193
2	テキサス州	30,503,301
3	フロリダ州	22,610,726
4	ニューヨーク州	19,571,216
5	ペンシルベニア州	12,961,683
6	イリノイ州	12,549,689
7	オハイオ州	11,785,935
8	ジョージア州	11,029,227
9	ノースカロライナ州	10,835,491
10	ミシガン州	10,037,261
:	:	:
51	ワイオミング州	584,057
合計	米国	334,914,895

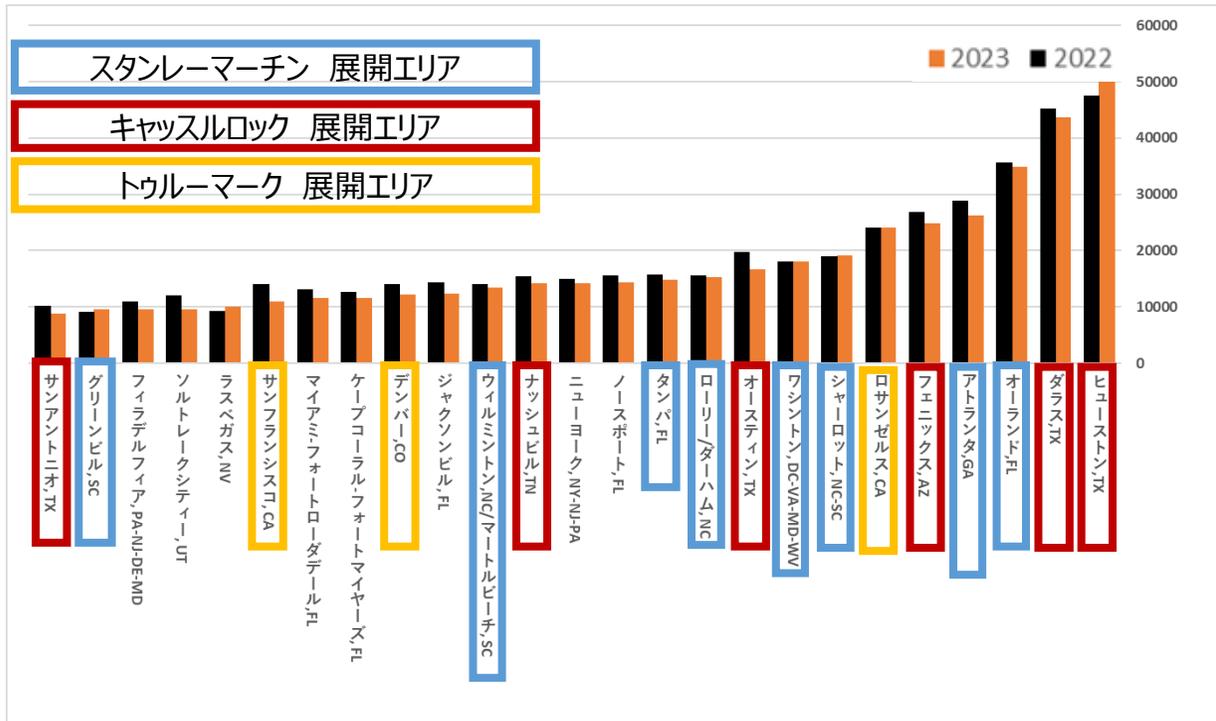
(2023年) 世界名目GDPランキング		
順位	国 ※州	名目GDP
1	アメリカ	約27.4兆ドル
2	中国	約17.7兆ドル
3	ドイツ	約4.5兆ドル
4	日本	約4.2兆ドル
5	カリフォルニア州	約3.9兆ドル
5	インド	約3.6兆ドル
6	イギリス	約3.3兆ドル
7	フランス	約3.0兆ドル
8	イタリア	約2.3兆ドル
9	ブラジル	約2.2兆ドル
10	カナダ	約2.1兆ドル

東部（人口の約8割）

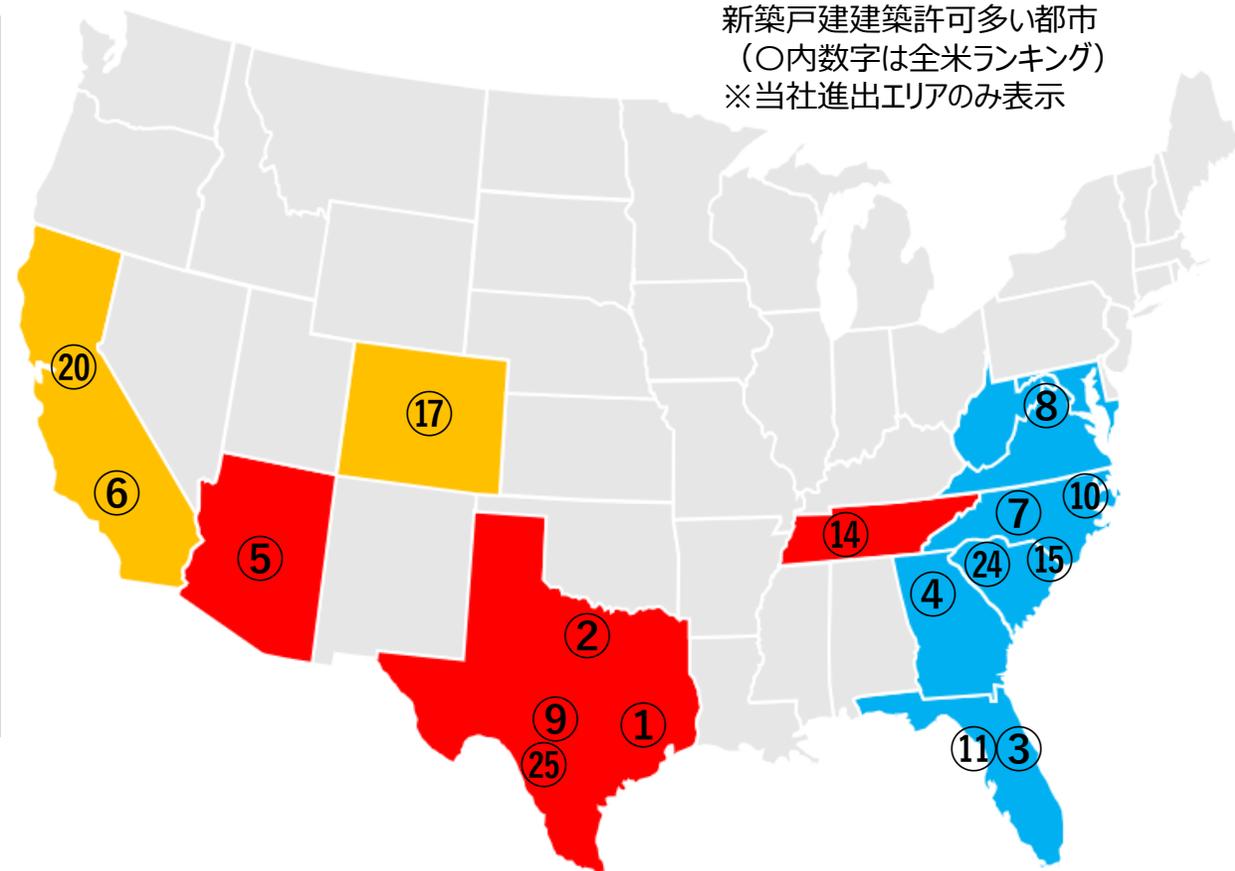


重点エリアであるスマイルゾーンを中心とした都市圏エリアで、
地域密着型経営を推進する3つのホームビルダー子会社が事業を展開

米国都市圏(米国TOP25エリア)新築戸建建築許可件数



TOP25エリアの内、17エリアにて事業展開

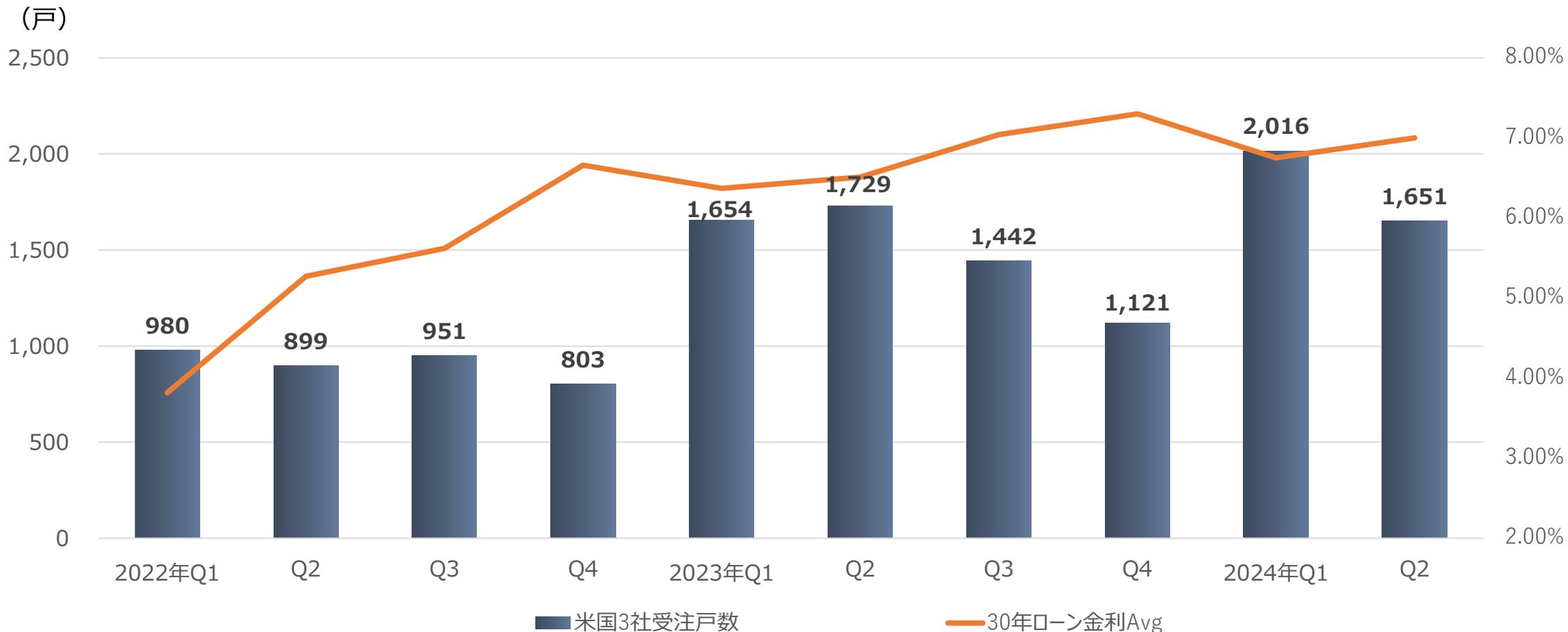


出典：米国国勢調査局 (U.S. Census Bureau) の2023年データを元に作成



受注について、住宅ローン金利の変動の影響を受けながらも、各社様々な販売施策を講じながら事業を展開。

●住宅ローン金利と受注戸数の推移



※Freddie Macの提供するデータから当社が算出

4. 現地3社のご紹介

経営陣の紹介



Steven B. Alloy

(スティーブン・アロイ氏)

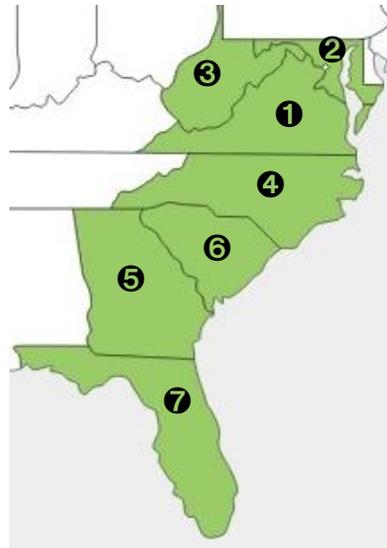
- ・業界経験年数 : 30年以上
- ・1991年入社
- ・1998年～ 経営者
- ・担当 : 経営全般

会社概要

- ・1966年 創業
- ・1996年 住宅購入者に向け、住宅ローン提供事業を開始 (子会社First Heritage Mortgage設立)
- ・2010年 米国トップ50の住宅会社にランキング入り
- ・2017年 大和ハウスグループに参画 (2月)
- ※M&Aの実施により2018,2020,2021年に新市場へ進出
- ・2021年 National Builder of the Year 受賞
- ・2024年 土地開発・土地造成請負会社である プレステージ社の持分全て取得

展開エリア

- ① バージニア州
- ② メリーランド州
- ③ ウェストバージニア州
- ④ ノースカロライナ州
- ⑤ ジョージア州
- ⑥ サウスカロライナ州
- ⑦ フロリダ州



建物供給実績 (2023年)

2017年の大和ハウスグループ入り後順調に成長をつづけ、2017年引渡戸数973戸→2023年引渡戸数4,439戸と大きく成長
2023年全米Builder's ランキング21位

順位	会社名	2023年 引渡戸数	2023年 総売上高 (百万ドル)	前年度 順位
1	D.R. HORTON	90,777	\$32,295	1
2	LENNAR CORP.	73,087	\$32,459	2
3	PULTEGROUP	28,603	\$15,598	3
4	NVR	20,662	\$9,314	4
5	MERITAGE HOMES CORP.	13,976	\$6,056	5
6	KB HOME	13,236	\$6,381	6
7	TAYLOR MORRISON	11,495	\$7,200	7
8	CLAYTON PROPERTIES GROUP	9,957	\$3,993	8
9	TOLL BROTHERS	9,597	\$9,866	10
10	CENTURY COMMUNITIES	9,568	\$3,604	9
...				
21	STANLEY MARTIN HOLDINGS	4,439	\$1,947	20

※出典 : Builder's Magazine社

*) National Builder of the Yearとは

米国の住宅建設業界をけん引するメディアである Builder誌における表彰。

米国ホームビルダー会社ランキングBuilder100より選定される。

コロナ禍における高成長と迅速な事業対応、顧客ニーズへの配慮等が評価された。

・Builder100・・・全米引渡し戸数ランキングトップ100

顧客目線に立った、多彩な商品バリエーションを備え、幅広い世代のニーズに応える

一戸建住宅



タウンホーム



タウンホーム型コンドミニアム



<一戸建住宅>

- 販売構成比：約5割 ※戸数ベース
- 延床面積：1,100sf～7,000 sf (約100㎡～700㎡)
- 販売価格帯：200千～1,220千米ドル (約2,800万円～1億7,000万円)

<2～4階建ての長屋建ての住宅>

- 販売構成比：約3割 ※戸数ベース
- 延床面積：1,100sf～3,000 sf (約130㎡～246㎡)
- 販売価格帯：200千～900千米ドル (約2,800万円～1億2,600万円)

<1,2階で1住戸、3,4階で1住戸区分所有型>

- 販売構成比：約2割 ※戸数ベース
- 延床面積：800sf～2,700 sf (約74㎡～227㎡)
- 販売価格帯：160千～800千米ドル (約2,240万円～1億1200万円)

※上記販売価格帯：1米ドル=140円にて算出

■ 2024年5月にプレステージ社の持分全てを取得

● プレステージ社の概要

➤ 事業エリア：米国南東部シャーロット都市圏

- <マーケットの魅力>
- 一戸建住宅許可件数 全米7位 (2023年)
 - 全米有数の金融都市
 - 堅調な人口増加と慢性的な宅地不足

➤ 事業概要：

1. 土地開発事業（用地の取得・開発・許認可取得・売却 等）

⇒ ・2017年12月に最初の用地取得以降、

約2,300区画 をホームビルダーや商業デベロッパーに売却 (2023年12月末時点)

・2023年12月末時点で宅地や商業地など **約8,050区画** を確保

2. 土地造成請負事業（盛土、公共設備の設置、道路の建設 等）

⇒ 年間の土地造成可能区画数 **2,300区画**



※着色部分は
スタンレーマーチン
進出エリア



プレステージ社が造成した商業地



プレステージ社が造成した宅地

経営陣の紹介



Gregg Nelson
(グレグ・ネルソン氏)
Co-Founder

業界経験年数
: 35年以上
創業者 (1988年)
担当: 経営全般



Michael Maples
(マイケル・メイブルズ氏)
Co-Founder

業界経験年数
: 30年以上
創業者 (1988年)
担当: 経営全般

実績 (2023年)

2020年に大和ハウスグループ参画後、順調に成長を続け、
2020年引渡戸数160戸→2023年引渡戸数766戸と
大きく成長
2023年全米Builder's ランキング73位 (引渡戸数)
全米Builder's ランキング50位 (売上金額)

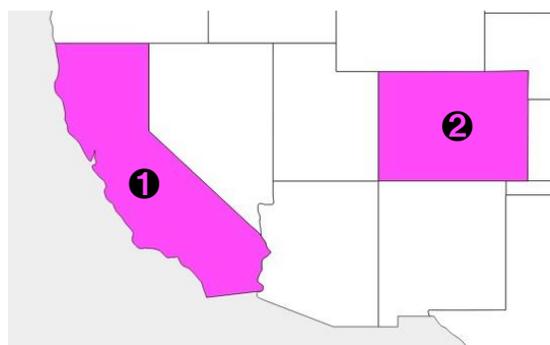
※出典: Builder's Magazine社

沿革

- 1988年 創業
- 2018年 Builder of the Year受賞
- 2019年 Developer of the Year受賞
- 2020年 大和ハウスグループに参画 (2月)
- 2021年 コロラド州進出
- 2023年 セントラルカリフォルニア進出
- 付加価値のある住宅や複合的な開発に強みを持つデベロッパー
- 大和ハウスグループ参画以降、住宅引渡戸数の年平均成長率60%を達成している

*)Developer of the Yearとは
1979年から始まったNAIOP社による賞。
不動産業界におけるリーダーシップと革新的な取り組みを実施した
デベロッパーに贈られる。

展開エリア



①カリフォルニア州 ②コロラド州

コアコンピタンス (強み) と文化

コアコンピタンス

創造的な問題解決

交渉力

粘り強さ

市場洞察力

オペレーショナルエクセレンス※1

カスタマーエクスペリエンス※2

文化

責任感

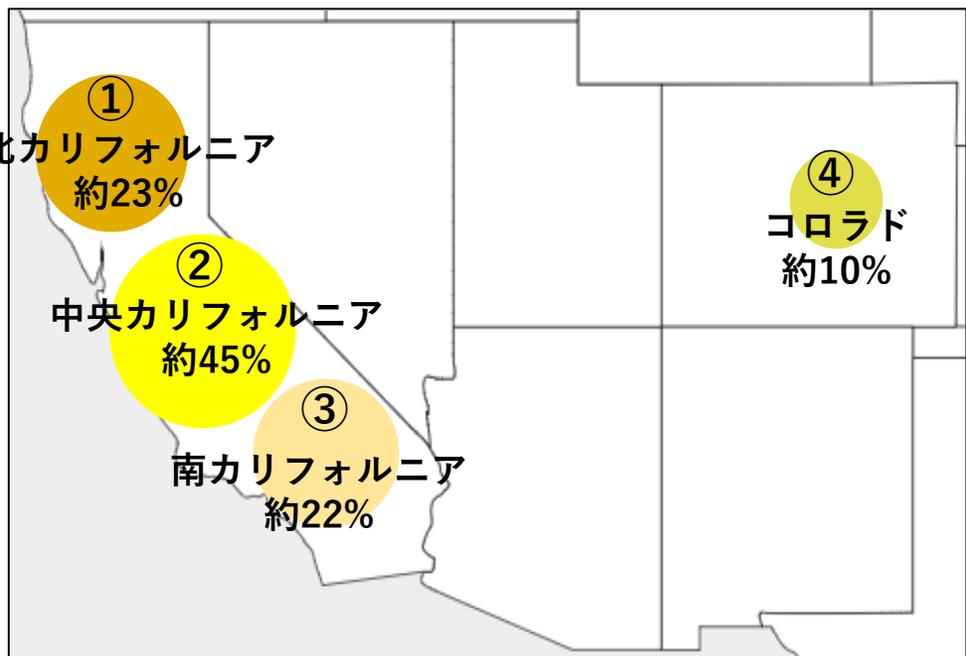
対応スピード

尊重

工夫に富む

誠実さ

※1. 事業活動の効果・効率を高めることで競争上の優位性を構築し、徹底的に磨き上げること
※2. 取引開始から終了後までの期間で、顧客が得る体験や価値、メリットのこと



地域別コントロール区画の構成比率
(2024年3月末時点)

※コントロール区画
・・・保有区画とオプション区画の合計区画

①・②・③カリフォルニア州では大きく3拠点で事業を展開
2023年、②中央カリフォルニアに事業拡大

カリフォルニア州は慢性的に住宅が不足している状態

複数の名門大学やシリコンバレーが存在
ハイテク人材による起業やテクノロジー産業が発展するエリア

④2021年、コロラド州に事業拡大

米国内において高い経済成長率を示してきた地域
2024年のUS News and World Reportにおいて
コロラド州は全米4位の経済成長評価



■2023年10月にワーセン社の戸建住宅事業を譲受

●ワーセン社の住宅事業

- **事業エリア**：カリフォルニア州中央部
（中央カリフォルニア / モントレーエリア / サンルイスオビスポエリア）

＜マーケットの魅力＞ ●有名大学が複数立地し、教育環境が充実
●大手企業による施設開発も進行中

➤ 実績：

1. 引渡戸数 398戸（2022年）

エリア別引渡戸数ランキング（2022年）

中央カリフォルニア：6位 / サンルイスオビスポエリア：6位 / モントレーエリア：2位

2. 宅地確保数：**約3,700区画**（2023年6月末時点）
3. 幅広い商品展開 一次取得者向けの商品から高所得者向けのハイグレード商品まで幅広く展開。
内、一次取得者や中間の所得者が購入者の9割以上を占める。



【ワーセン社の商品】

⇒高所得者向けの商品供給に強みを持つトゥルーマーク社が
ワーセン社の戸建住宅商品のデザインや営業手法などのノウハウを獲得することで、戸建住宅事業の強化につながる



経営陣の紹介



Lance Wright
(ランス・ライト氏)
CEO

業界年数：約40年
創業者（2004年）
担当：経営全般



Kirk Breitenwischer
(カーク・ブライトンウィッシャー氏)
EVP and Head of Land
Development

業界年数：35年以上
入社年度：2006年
担当：用地取得



Greg Yakim
(グレッグ・ヤキム氏)
Chairman

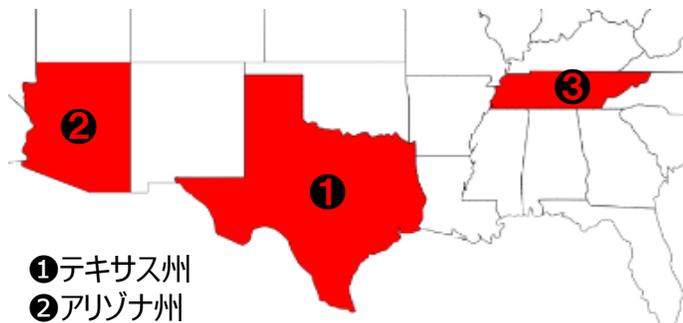
業界年数：40年以上
創業者（2004年）

会社概要

住宅建設において、20年間で200カ所以上で16,000戸以上の供給実績を持つ。2023年にはアリゾナ州へ、2024年にはテネシー州へ進出。

- ・2004年 創業
- ・2014年 年間引渡件数1,000戸突破
- ・2020年 年間引渡件数1,600戸突破
- ・2021年 大和ハウスグループ参画（9月）
- ・2023年 アリゾナ州進出
- ・2024年 テネシー州進出
創業20周年

展開エリア



- ① テキサス州
- ② アリゾナ州
- ③ テネシー州

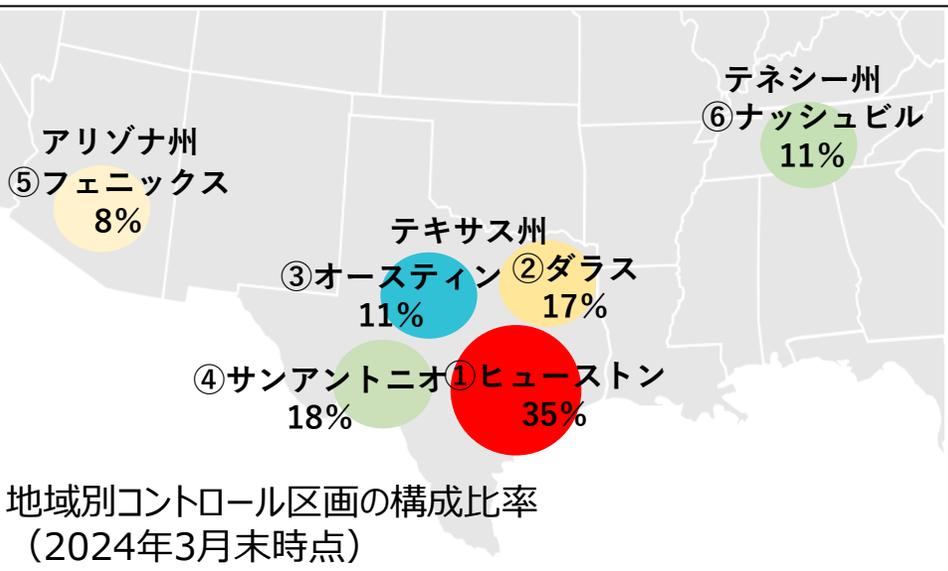
建物供給実績

2023年引渡戸数1,363戸
2023年全米Builder's ランキング52位

※出典：Builder's Magazine社

取締役





●様々な商品ラインナップ

一次取得者向け

COBALT SERIES



SILVER SERIES



一次取得者
～1～2回目の
買い替え層向け

URBAN GOLD SERIES



アーバンスタイルを
好まれる方向け

MERCURY LUXURY
HOMES SERIES



高所得者層向け

カバーする4市場（ヒューストン・ダラス・オースティン・フェニックス）は新築戸建住宅供給TOP10※に入る有望な市場

※米国国勢調査局（U.S. Census Bureau）の2023年データより

<p>①ヒューストン(コントロール区画構成比：35%)</p> <p>エネルギー・化学産業などFortune500企業多数存在。ヒューストン港は総取扱貨物量が全米1位(2021年)。全米屈指の医学研究施設がある</p>	<p>②ダラス(コントロール区画構成比：17%)</p> <p>過去10年間、人口、雇用創出、企業成長において最も急速に成長した都市。トヨタ自動車などFortune500企業も多数進出</p>	<p>③オースティン(コントロール区画構成比：11%)</p> <p>オースティンには、優秀な若い労働力を求めてハイテク産業が集まり、テキサス大学も立地。テスラ、オラクル、サムスン電子など大手IT企業の進出が目覚ましい</p>
<p>④サンアントニオ(コントロール区画構成比：18%)</p> <p>米空軍基地関連の安定雇用に加え、近年産業の拡大もみられる。かつてのテキサス州都で歴史的建造物など観光産業も盛んである</p>	<p>⑤フェニックス(コントロール区画構成比：8%)</p> <p>良い気候、低い税率や生活費によりアリゾナに移住する定年退職者に加え、新しい仕事の機会が若い世代を誘引</p>	<p>⑥ナッシュビル(コントロール区画構成比：11%)</p> <p>ナッシュビルは過去10年間、雇用増加、人口増加とともに上位10位以内の都市にランクイン。ヘルスケア産業が盛んなエリアで、専門職の方やサービス業の方を中心に世帯所得の中央値も上昇</p>

■ 2024年1月にジョーンズ社の戸建住宅事業を譲受

● ジョーンズ社の戸建住宅事業

➤ 事業エリア：テネシー州ナッシュビル

<マーケットの魅力>

- テネシー州は2022年の人口増加率全米第7位であり、州都のナッシュビルにおいては、2012年～2022年の人口増加率は19.3%で、30年以上にわたり堅調に人口が増加
- ヘルスケア産業が盛んなエリアで、専門職の方やサービス業の方を中心に所得も上昇傾向

➤ 実績：

1. 引渡戸数 250戸（2022年）

テネシー州戸建住宅引渡戸数ランキング：12位（2022年）

2. 宅地確保数：**約1,500区画**（2023年12月末時点）

3. 幅広い商品展開

一次取得者向けの商品から高所得者層向け商品まで計9商品のラインアップを持つ。

多くの上場戸建会社が主なターゲットとする一次取得者だけでなく、

買い替えのお客さまへの商品の供給にも強みを持つ。



【ジョーンズ社の商品】

日米双方の経営陣が定期的に集い、大和ハウスグループの米国戸建住宅事業の拡大戦略において議論

- これまでに3回の日米4社合同会議を実施。

	開催時期	開催地
第1回	2023年4月	ニューヨーク州マンハッタン
第2回	2023年11月	ニューヨーク州マンハッタン
第3回	2024年4月	コロラド州デンバー

※第3回は豪州、欧州子会社の経営陣もリモートで参加

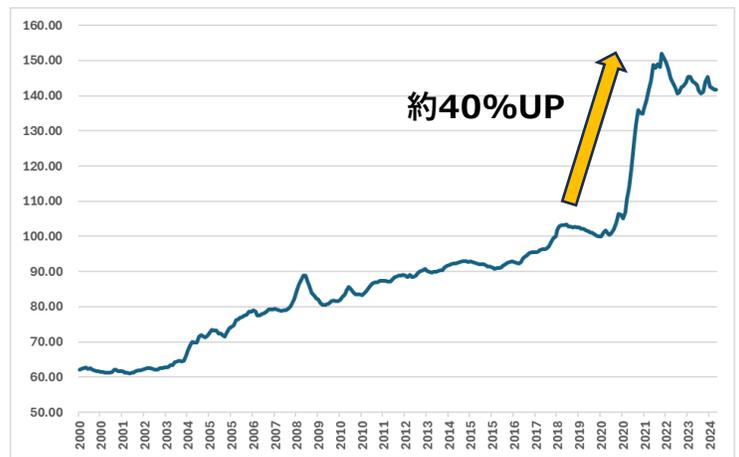
- 合同会議以外においても、経営陣自ら現地視察を複数実施。
- 米国からも、M&Aの実施など、重要な事項の決議には、米国のCEO自らが来日し、取締役会で発表することもある。



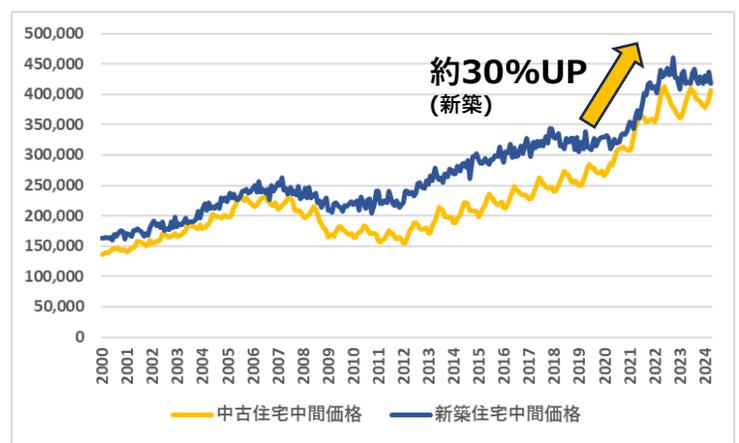
中長期的な成長力がある市場環境下で、今後の課題は市場競争力の強化が不可欠
 グループ購買により異なる購買先を順次統一、購買力を高め市場競争力の最大化を目指す

米国住宅市場における取組

建築資材高騰や労働力不足によるコスト上昇
 年間建築資材価格指数



中古住宅・新築住宅中間価格推移



① グループ購買の取り組み

- ✓ 購買力・交渉力の強化
- ✓ 安定した供給網の確立
- ✓ コスト削減

----- 参考写真 -----



大和ハウスグループ



STANLEY MARTIN
HOMES



Daiwa House®
Texas



TRUMARK HOMES



CASTLEROCK
COMMUNITIES



グループ購買

- ・部材・住宅設備など、メーカーを揃えることでベンダーとの関係性強化
- ・米国大和ハウスグループ全体での取引量拡大により、コスト削減に寄与

中長期的な成長力がある市場環境下で、今後の課題は市場競争力の強化が不可欠
各社・各エリアごとに製造効率の最大化を目指しオフサイト化を推進

米国住宅市場における取組

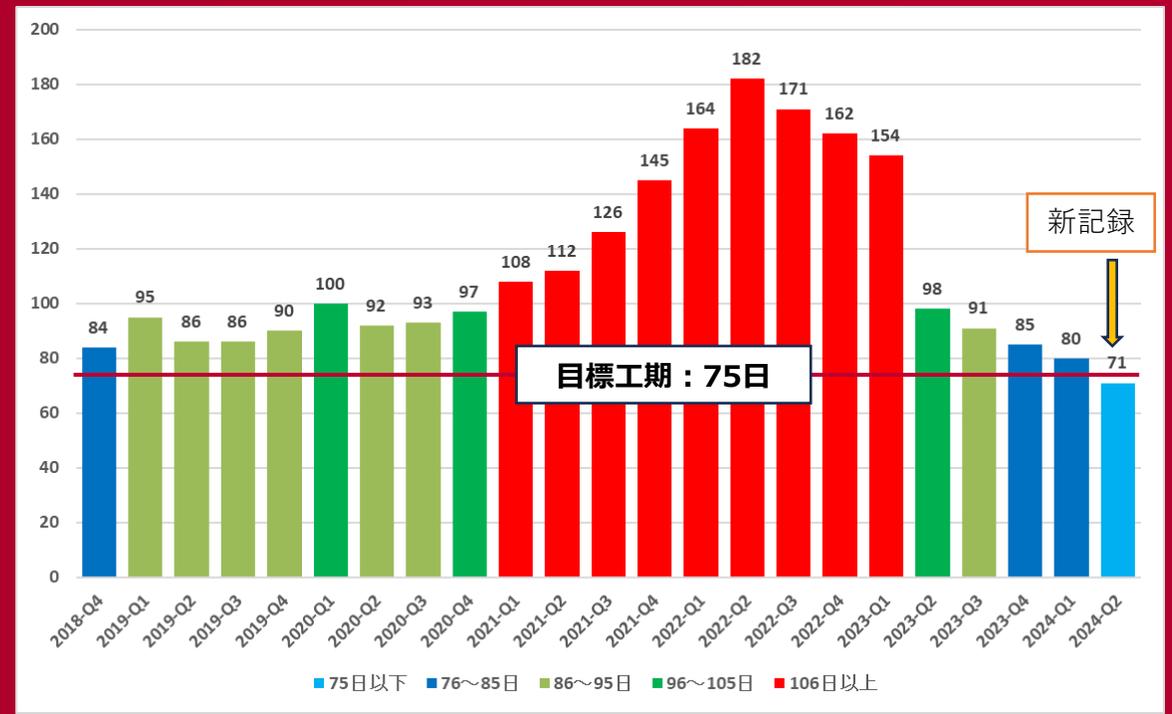
② オフサイト化の取り組み



- 各社にて部材毎に主要サプライヤーと協議し推進中
- 事業規模の拡大にあわせてエリア毎に効率化

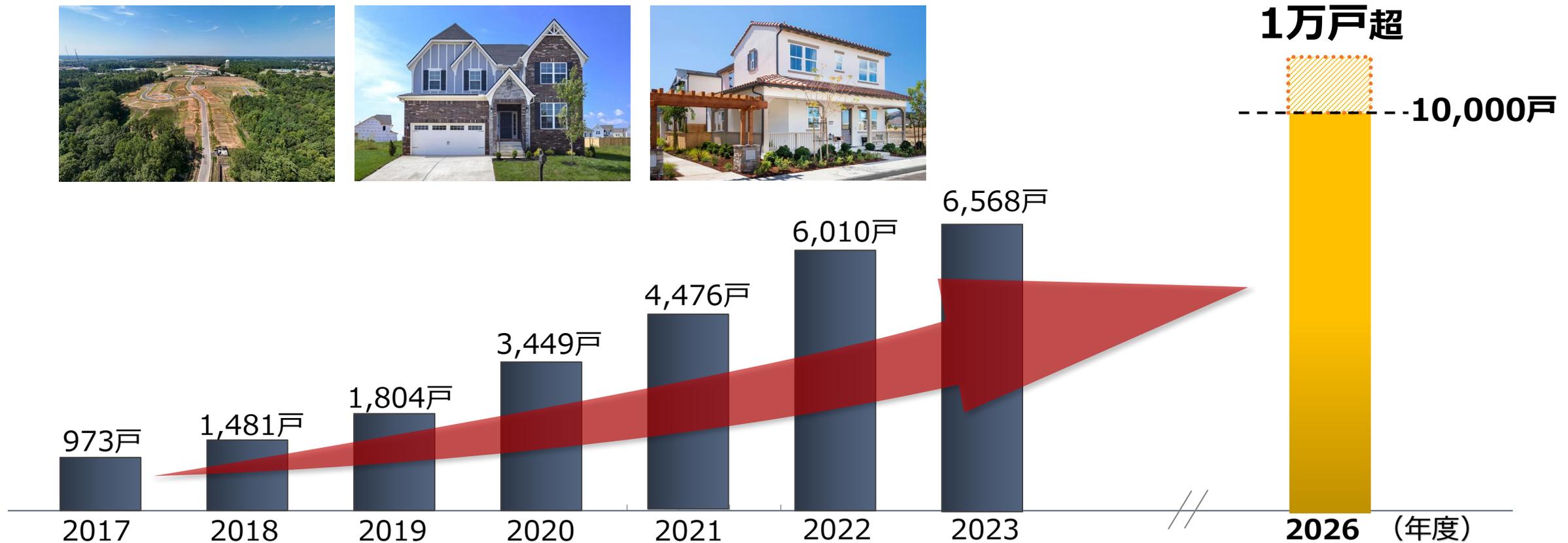
例：スタンレーマーチン社工期の推移

戸建住宅の上棟開始から社内竣工検査完了までの日数（暦日）



5. 中計最終年度の 業績目標達成に向けて

2026年度に米国での戸建住宅事業で 1万戸超の供給を目指す



スマイルゾーンエリアの中でも、特に成長期待の出来る都市圏での事業展開を推進

米国住宅市場における当社グループの強み

豊富な土地パイプラインの確保

※TOP25メトロエリア以外の区画も含む

土地コントロール区画数

(決済済の保有区画と契約済未決済区画の合計区画数)

※2024年3月末時点 3社計 約**65,000**区画

ポイント1

2023年度引渡戸数の約**10**年分に相当
(2026年度引渡予定戸数の約**6**年分)

ポイント2

内、契約済未決済区画が過半を占める
⇒極力BSに負担をかけない経営を推進



売上高(海外戸建住宅事業)

2023年度 **4,967**億円
(内、米国4,721億円(※))
(※) 連結調整のぞく



2026年度
(中計最終年度) **7,300**億円

※中計最終年度売上高 7,300億円達成に向けて

・引渡戸数 (米国戸建住宅)

2023年度 **6,568**戸



2026年度
(中計最終年度) **10,000**戸超

・販売単価 (米国戸建住宅)

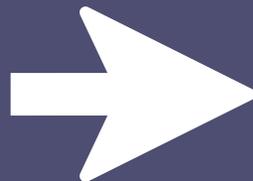
2023年度 **約70**百万円

・今後の販売単価増減要因

- ・販売インセンティブ (値引き) の減少
- ・Trumark社の引渡し戸数構成比の増加
- ・為替の変動
- ・アフォーダブル商品の強化

営業利益(海外戸建住宅事業)

2023年度 **315**億円
(内、米国394億円^(※))
(※) 連結調整のぞく



2026年度
(中計最終年度)

750億円

※中計最終年度営業利益 750億円達成に向けて

・売上高

2023年度 **4,967**億円
(内、米国4,721億円)



2026年度
(中計最終年度)

7,300億円

・営業利益率

2023年度 **6.3%**
(内、米国8.3%^(※))
(※) 連結調整のぞく



2026年度
(中計最終年度)

10.3%

・営業利益率の改善に向けた道筋

1. ボリュームメリットによる1戸あたりコストの削減
2. 工期短縮に伴うコスト削減
3. 受注環境改善に伴う、受注時採算性の改善 等



業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料は、発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

今後、実際の業績は、金融市場の動向、経済の状況、競合の状況や地価の変動の他、様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

以上