

特集 成長戦略事例

事例
2積水ハウステクノロジーを世界に移植
—米国住宅販売事業—

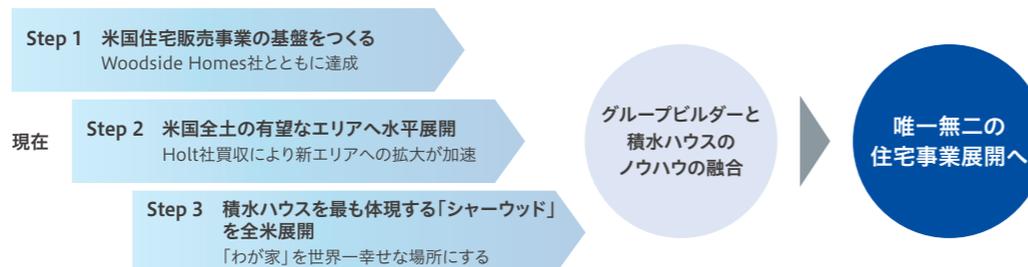
グローバルビジョン実現のため、国内だけでなく、進出する海外のエリアにおいて、積水ハウステクノロジーを移植し、ハード・ソフト・サービスの融合による「幸せ」価値の提供を目指しています。米国の住宅販売事業はその中核となる事業です。

米国住宅販売事業は展開エリアの拡大でさらなる成長へ

積水ハウスグループは、積水ハウステクノロジーを世界に移植し、日本で培った住宅技術と生活提案などのソフトとサービスの融合による「幸せ」価値の創出に注力しています。将来、積水ハウステクノロジーが世界のデファクトスタンダードとなることを目指し、2025年に海外で年間10,000戸の戸建住宅の供給を目標に住宅販売事業を推進しています。

米国住宅販売事業はその中核となる事業であり、現地のグループビルダーと積水ハウスのノウハウを融合させることで、唯一無二の住宅事業を展開します。2017年のWoodside Homes社の買収を機にスタートした住宅販売事業は、事業基盤の構築、アメリカ全土の有望エリアへの水平展開を進め、さらに当社を最も体現する「シャーウッド」の全米展開につなげるという3段階のステップで成長を目指しています。現在は有望エリアへの水平展開を進めるステージにあり、Holt社の完全子会社化を足がかりとして、事業展開エリアを西海岸北西部へと拡大させていきます。

米国住宅販売事業拡大における3つのステップ

「シャーウッド」で
世界のデファクトスタンダードを目指す

Woodside Homes社に対する積水ハウステクノロジーの移植は順調に進捗しています。ユタ州・カリフォルニア州・アリゾナ州・ネバダ州で戸建住宅販売事業を展開する同社の事業は、価値重視型・生活提案型の事業展開へと転換が進み、高い顧客満足を獲得。同社は、顧客中心のプレミアムブランドとして広く認知されるようになりました。

また、2021年12月のHolt社の完全子会社化により、展開エリアはオレゴン州・ワシントン州へと拡大し、積水ハウステクノロジーの移植はさらに加速。Holt社が展開する西部エリアは高価格帯住宅の市場規模も大きく、住宅販売事業の拡大を図るうえで極めて有望な地域であり、Woodside Homes社、Holt社との連携を推進し、より質の高い住まいの提供を目指します。さらに、住宅着工戸数で全米の約50%のシェアを持ち、高価格帯住宅の着工数でも西部エリアに次ぐ南部エリアでの事業展開も視野に、グループビルダーの獲得やシャーウッド事業の展開を検討しています。

Woodside Homes社をはじめとするグローバルビジョンを共有するグループビルダーとともに、シャーウッド事業の可能性も追求していきます。市場やニーズの変化に対応することで、「シャーウッド」を通じて提供する「今までの木造住宅の概念や常識にとらわれない、自由で新しい家づくりと暮らし」が米国のお客様にも受け入れていただけるものと考えています。今後は全米、さらには世界中のお客様に対して「シャーウッド」の持つ価値を提供し、積水ハウステクノロジーが世界のデファクトスタンダードとなるよう、住宅販売事業を加速させていきます。

米国市場で生き抜いていくための「シャーウッド」の技術力



SHAWWOOD

コンセプトホーム (Chōwa)
(2020年1月開催の International
Builders' Showに出展した
米国初の「シャーウッド」)