

2017年5月25日 SAREXワークショップ特別編
「工務店の選択－侵攻するZEH化への工務店的展開を考える」
担当分(その2)

知らなかった！ 米国の最新ホームビルダー事情

SAREXコラボレーター 岩下繁昭

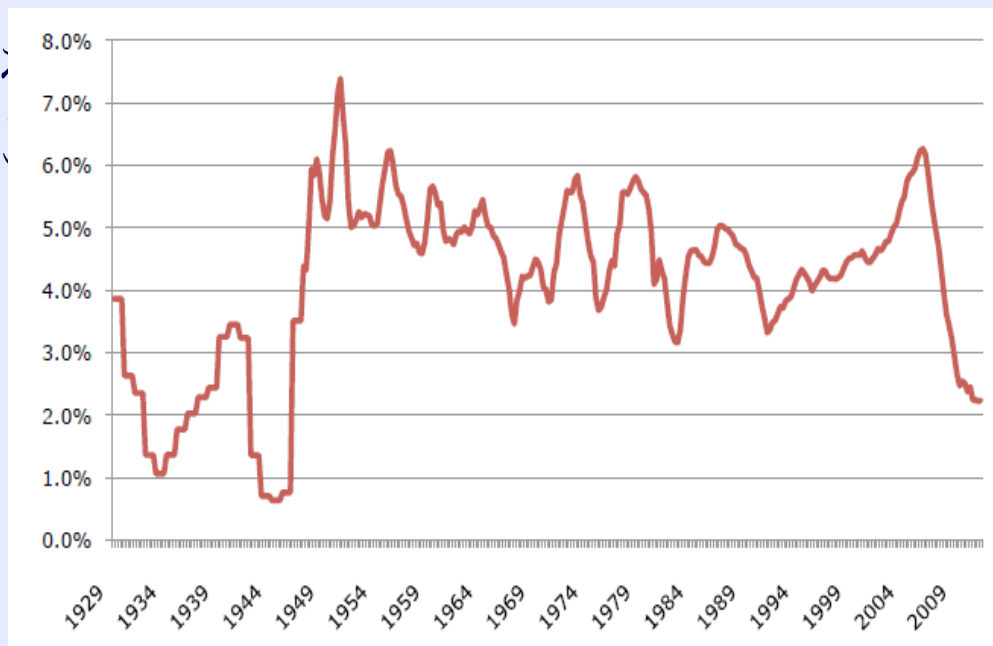
(01)この25年間でビルダーの 巨大化が進んだ。

- ◆ 日本がバブル景気で調子の良かった頃、多くの地域工務店の社長が、NAHBビルダーショーに出かけるようになった。
- ◆ 当時の米国のホームビルダーは、地域に根ざし、規模も小さかった。最も大きいビルダーでも、3つの州で仕事をし、年間1500戸ほどだった。
- ◆ こうした米国のホームビルダーの姿が、われわれに定着してしまっ

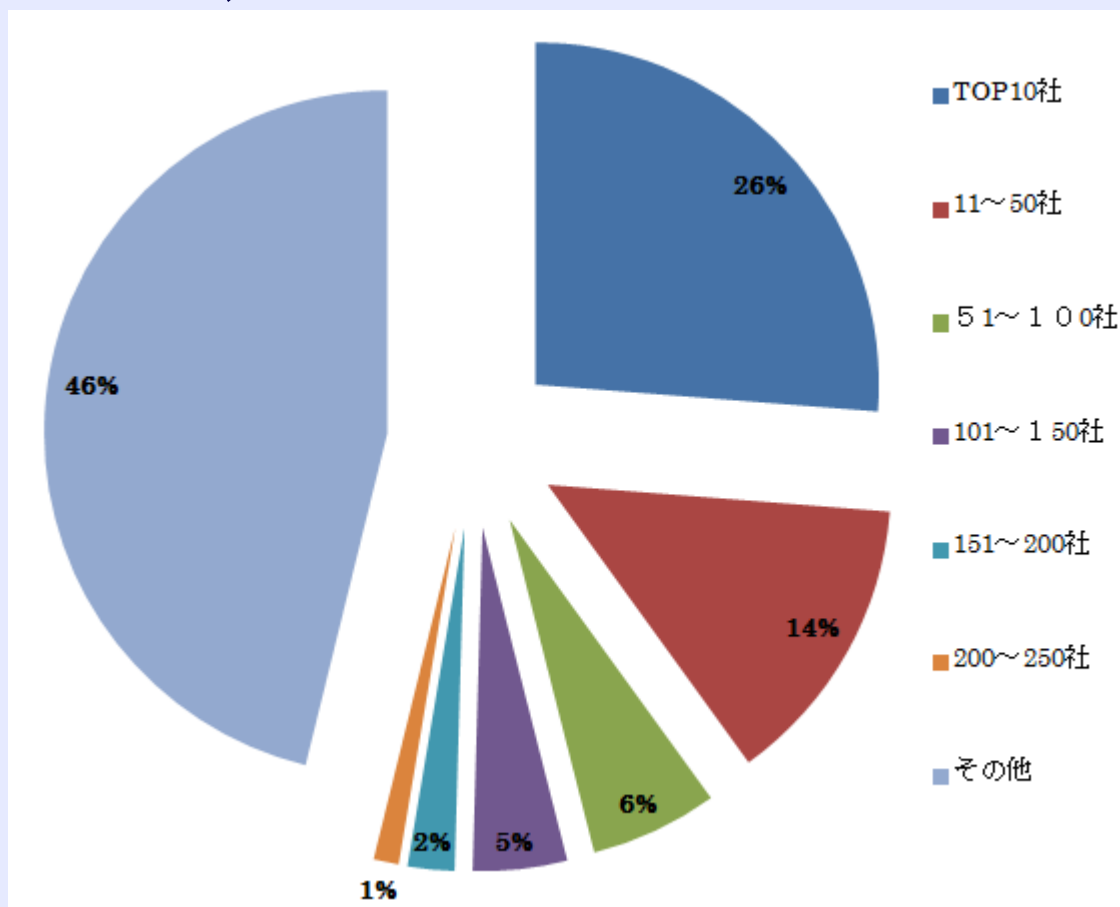


- ◆ しかしこの25年程で、米国のビルダーは巨大化した。
その背景には、
- ◆ ① 米国の新築住宅着工戸数の浮き沈みが激しいこと。
- ◆ ② それでも住宅需要が好調な地域と、不況の地域があること。
- ◆ ③ 株式上場し資金力が増え、ビルダーの買収を行った。
- ◆ などがある。

住宅固定資産投資のGDPパーセント



- ◆ 2016年のProfessional Builder誌によるホームビルダーランキングは2015年度の売上げ高を元に行っている。
- ◆ この年の新築住宅販売戸数は約50万戸である。トップ10社が、13万5,433戸で全体の26%を販売している。



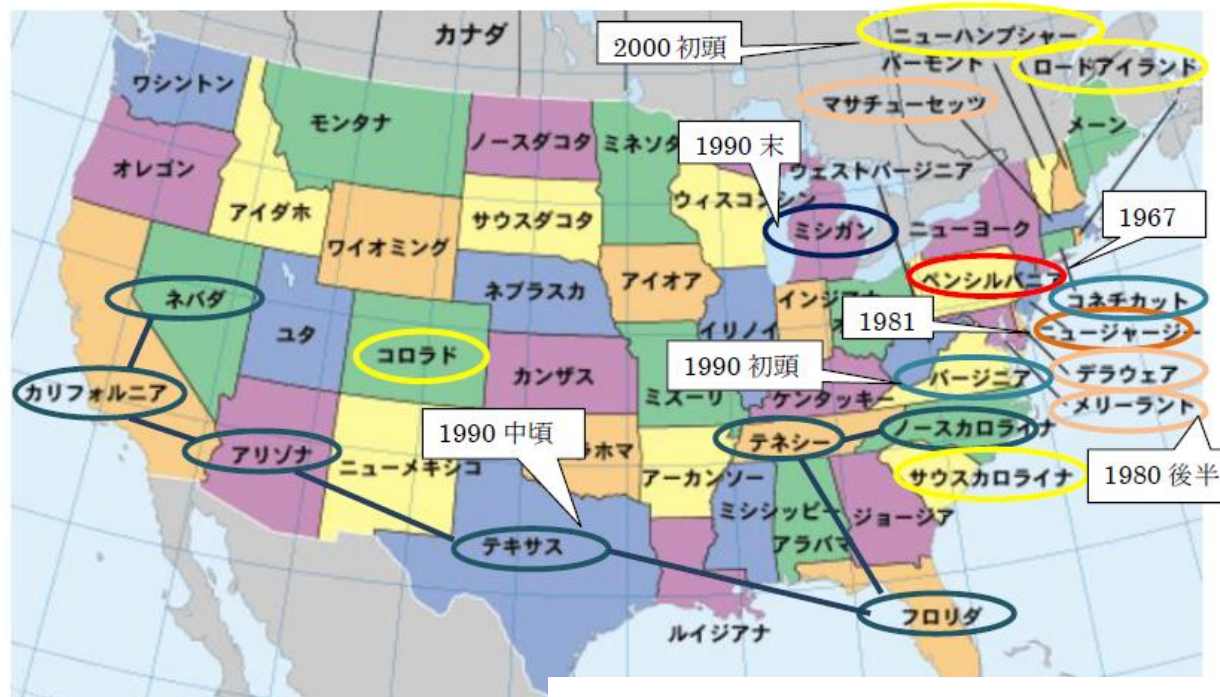
- ◆ トップ100社で全米の約46%を、トップ200社で全米の約53%を供給している。
- ◆ 有給従業員を持つ、New housing for-sale builders（新築住宅建設分譲業者）は1万6,093社ある。
- ◆ さらに有給従業員を持たない自営のホームビルダーもあるが、ほとんどは自らは販売しない請負のホームビルダーであると思われる。
- ◆ 1万6,093社から250社を引くと、1万5,843社で21万1,881戸で、平均すると13.37戸ということになる。
- ◆ 日本の地域ビルダーと同じような規模である。

(02) 1位のD.R. Hortonの2.4倍の 単価の6位のToll Brothers

- ◆ 1位のD.R. Hortonは、2015年3万6736戸で、105億6970万ドル。1戸当たり平均28万7720ドル(約3251万円)
- ◆ 6位のToll Brothersは、2015年6306戸で、43億5432万ドル。1戸当たり平均69万504ドル(約7803万円)







HOUSING GIANTS 2016

Professional Builder

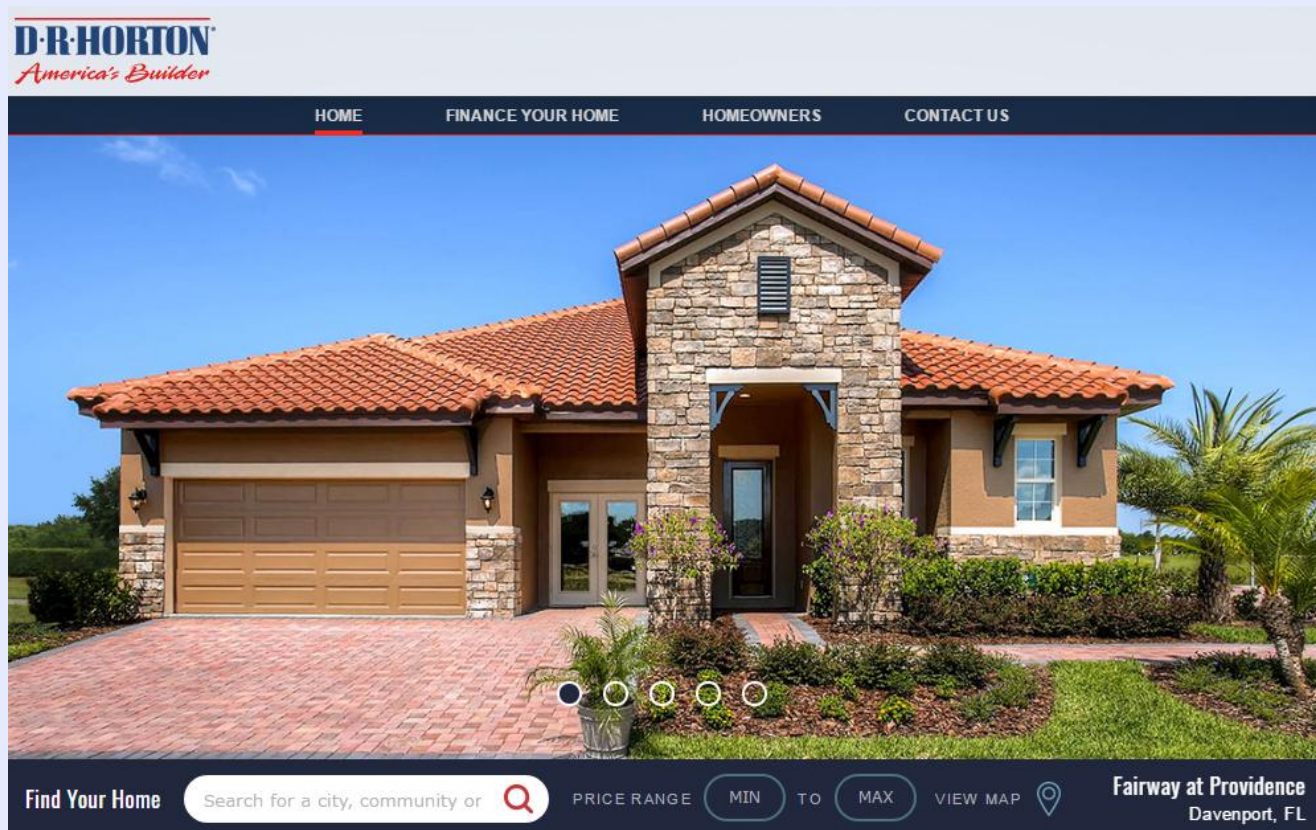
RANK 2016	ANK 201	COMPANY	2015 HOUSING REVENUE \$	2015 CLOSING
▲ 1	1	D.R. Horton Inc.	10,569,700,000	36,736
2	2	Lennar Corp.	8,335,904,000	24,292
3	3	PulteGroup Inc.	5,792,675,369	17,127
4 NR		CalAtlantic Homes	5,280,000,000	12,560
5	4	NVR Inc.	5,065,200,000	13,326
6	5	Toll Brothers	4,354,320,960	6,306
7	6	Taylor Morrison	2,976,820,000	6,311
8	8	KB Home	2,908,236,000	8,196
9	11	Meritage Homes Corp.	2,531,556,000	6,522
10	13	TRI Pointe Homes Inc.	2,291,263,966	4,057

<https://www.probuilder.com/2016-housing-giants-rankings>

(03)「建売住宅がほとんど」 というのは過去の話

- ◆ 1990年代、日本の住宅が高いのは、注文住宅がほとんどの日本と違って、米国では「建売住宅がほとんど」であるからと言われた。
- ◆ しかしできあがった住宅を売るといった「建売住宅」の常識を破壊したのが、現在業界1位のD.R. Horton である。
- ◆ こうした住宅は、Semi-Custom home (セミオーダー住宅)と呼ばれ、いまでは多くのProduction Homes (規格型住宅)ビルダーで取り入れられている。

- ◆ ホームビルダー業界トップのD.R. Horton は、2015年36,736戸の住宅を建築した。
- ◆ 2015年わが国でトップの積水ハウスは、13,612戸であった。

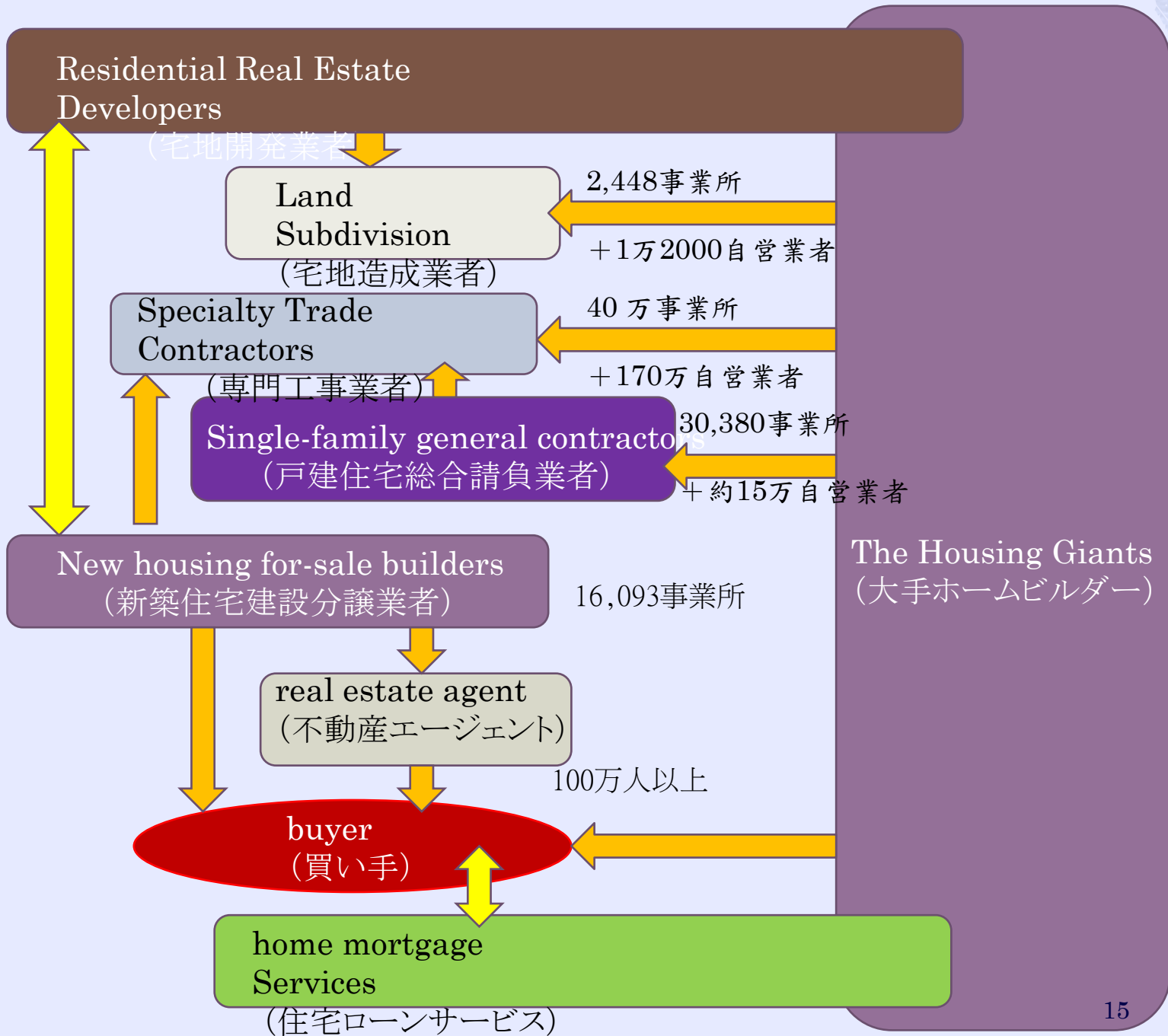


- ◆ D.R. Hortonは、1978年に創設された、米国最大のホームビルダーの1つで、20以上の州で50以上の事業部を運営している。
- ◆ D.R. ホートンは、住宅購入者が求めた変更に応じる規格型住宅を建てている。
- ◆ 1977年、ホートンはオクラホマ大学を中退し、地元のビルダーで販売員としての職を見つけた。
- ◆ ホートンは営業の職場環境で成功した。しかし住宅購入者が、求める追加装備に職場の典型的な規格型住宅ビルダーが応じなかったことから退社し、自らビルダーを創業した。

- ◆ 彼の創業したビルダーは、建設のフレーミング段階で、購入者がベイウィンドウに代えたいと言えば、追加費用を払うことで対応した。
- ◆ 会社が拡大しても、顧客主導の哲学に忠実に従った。通常は、進出前に3から5年間かけて新しい市場を調査した。
- ◆ 地域の市場で住宅購入者がどのような住宅を望んでいるかを判断するために、同社の営業担当者は他のビルダーのモデルハウスに行き、来訪者が好む住宅の側面を調べた。
- ◆ これに関してホートンは1994年2月28日、フォーブスとのインタビューで「足で蹴ってタイヤを点検するように調べた」と述べている。

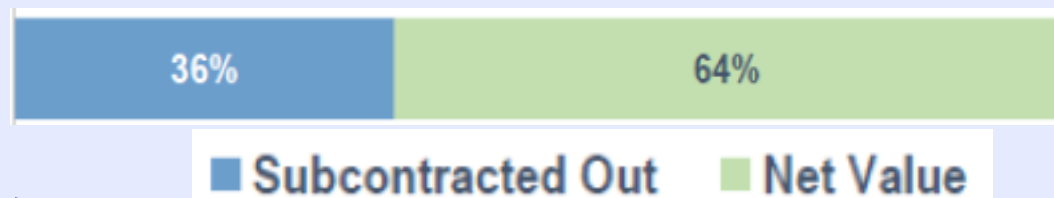
(04) 建売分譲をしない戸建住宅 総合請負業者が約18万ある。

- ◆ 米国での戸建住宅の新築は、建売分譲を行うビルダーによって行われていると思われがちであるが、実際に建てているのは、Single-family general contractors (戸建住宅総合請負業者) である。
- ◆ 有給従業員を雇用している3万380の事業所と、約15万の自営業者合わせて、約18万の戸建住宅総合請負業者がある。
- ◆ 1万6093事業所のNew housing for-sale builders (新築住宅建設分譲業者) に比べれば、かなりの数である。

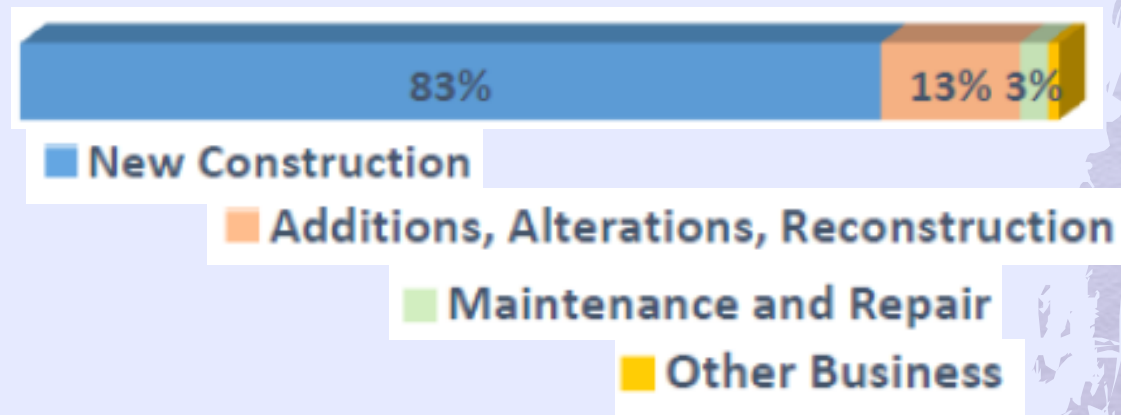


- ◆ **Single-family general contractors** (戸建住宅総合請負業者)の売上、従業員などを見てみよう。
- ◆ 売上は25万ドル(2800万円)未満が33%、25万～100万ドル(1億1300万円)未満が37%、100万～500万ドル(5億6500万円)未満が25%となっている。
- ◆ 戸建住宅総合請負業者(SFGC)の54%がS法人、18%がC法人、28%が非法人となっている。
- ◆ S法人は法人税が課せられず、収益は株主に課税される。
- ◆ 戸建住宅総合請負業者(SFGC)は平均して4人の従業員を雇用し、そのうち65%が建設労働者である。

- ◆ 建設作業の外注比率は36%、内製比率は64%。



- ◆ 主要な収入源は、新築住宅建設で83%となっている。
- ◆ additions (増設)、alterations (改造)、reconstruction (再建)からは13%、メンテナンスや修理は3%となっている。



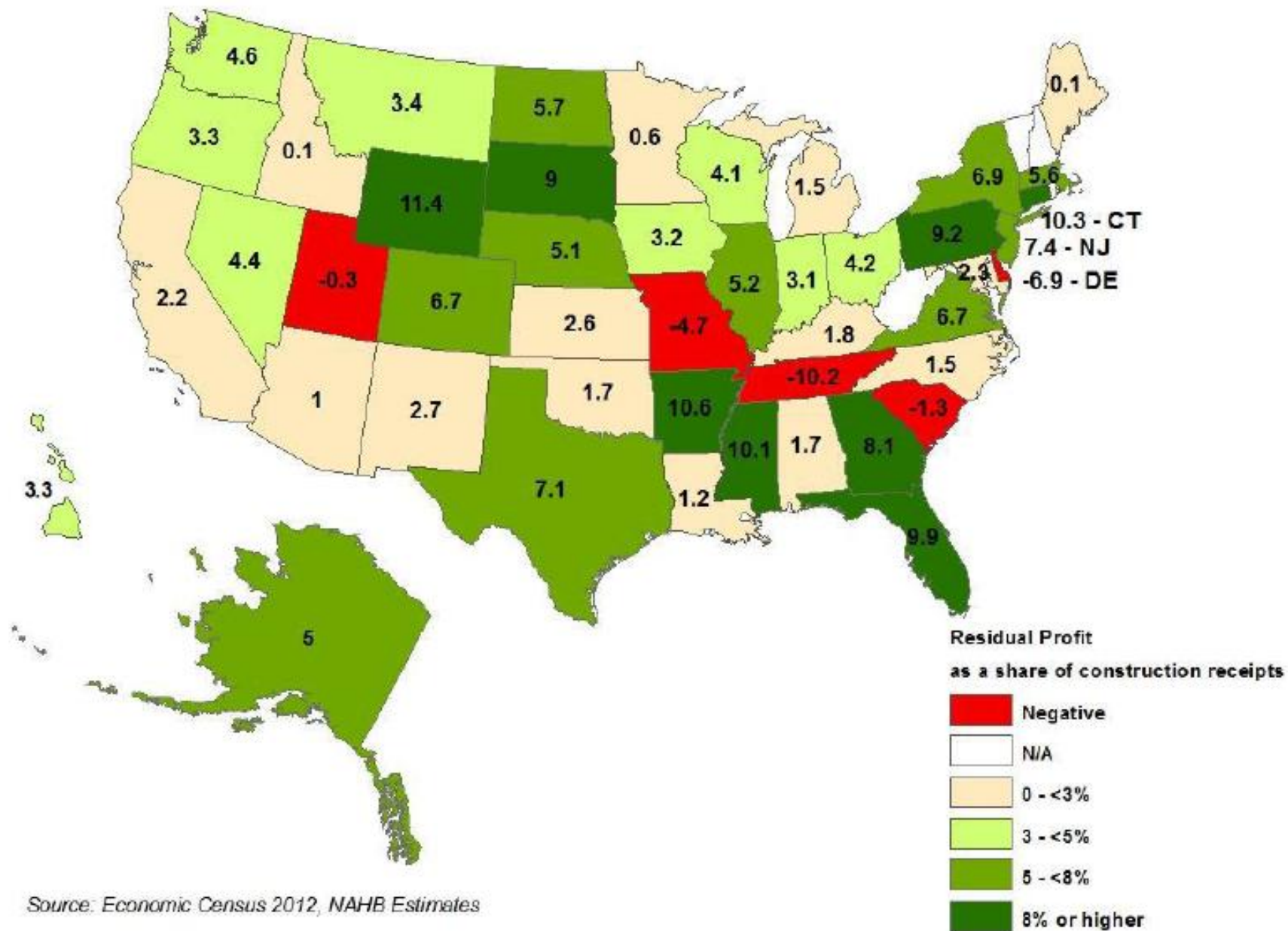
- ◆ 建設工事費の平均的内訳は、
- ◆ 直接費は、建設労務費が7%、外注建設工事費36%、および材料・副資材費37%で合わせて80%。
- ◆ 間接費は、非建設労務費5%、さまざまな営業経費10%で合わせて15%。
- ◆ 残余利益は5%となっている。



■ Construction Labor
■ Subcontractors
■ Construction Materials, Supplies & Fuels
■ Non Construction Labor
■ Capital, Depreciation, Other Operating Expenses
■ Residual Profit

(05) 戸建住宅総合請負業者の 残余利益は、州によって大きく違う。

- ◆、NAHBメンバーの2012年の損益計算書によると、土地費用のともなはないビルダーは、建設収益の2.9%の事業主報酬を除いて、4.2%の純利益を報告している。
- ◆ 次のカラー識別マップは、全国の戸建住宅総合請負業者(SFGC)の残余利益の地域差を表示している。



Source: Economic Census 2012, NAHB Estimates

- ◆ 戸建住宅総合請負業者 (SFGC) の残余利益は、北東部では高くなる傾向があり、総建設収入の平均7.6%となっている。
- ◆ メーン州はここでは例外であり、平均して、ほぼ一杯いっぱいである。
- ◆ 中西部および西部地域では、平均して建設事業収入の約3%で、残余利益が低くなる傾向がある。
- ◆ ここでの例外はワイオミング州で、11%以上の残余利益を報告している。また、近隣のサウスダコタ州でも、9%の残余利益が大幅に増加している。
- ◆ しかし残余利益の増加は、非法人事業者のシェアの高さとつながっている可能性もある。

(06) 労働者不足で工場生産 パネル化が増えている。

- ◆ 住宅不況が建設労働者の約30%を新しい仕事に追い立ててから8年後、全米のホームビルダーは、経験を積んだ労働者不足に苦労している。
- ◆ 労働コストが上昇すると、ホームビルダーは利幅を確保するためにより高価な住宅を建てることになる。つまり1次住宅取得者の市場を放棄することを意味している。
- ◆ さらに訓練施設でも受講生を確保することができていない。建設業が危険で、景気に左右される分野であるという評判から、敬遠されている。

- ◆ 建設業界の非効率性と無駄を解決する方法として工場での部材の組み立てが始まっている。
- ◆ ニュージャージー州ウォルポールのビルダーである **Bensonwood** は、1970年代から自社の住宅建設のほぼすべてを屋内工場に移し成功している。
- ◆ 何年もの間、その技術は改良され、断熱された壁や内装のより正確な製造が可能になり、現場で3日以内に組み立てられ、1ヶ月以内に完全に完成することができる。



(07) 宅地開発はディベロッパー、住宅販売は、不動産エージェント

- ◆ ディベロッパーはraw land, (利用されていない土地)を取得し、必要な許可を取得し、建物の区画を作成し、下水道、水道、電線、道路、および縁石を設置する。
- ◆ その後、ホームビルダーが、住宅を建てる。
- ◆ 昔はホームビルダーが宅地開発も行っていたが、ビルダーはメーカーになりたいと思っており、ジャストインタイムで在庫ゼロの原則を採用したいと考えている。
- ◆ ディベロッパーの中には、ビルダーが購入者との契約書を締結してから、宅地の販売契約を行うといった業者が現れるほどである。

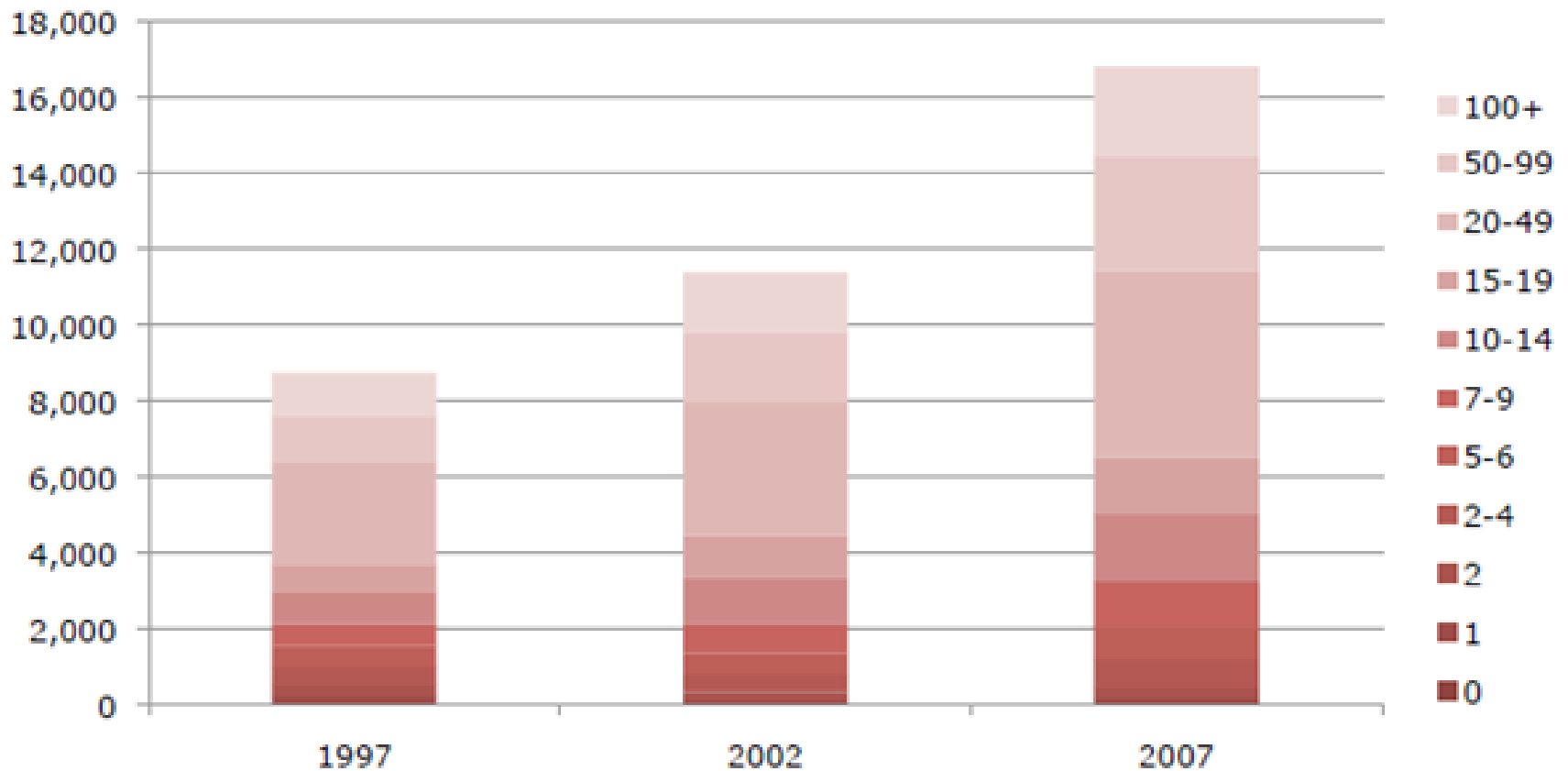
- ◆ 大規模なホームビルダーは、販売担当スタッフを雇用する余裕があるが、ホームビルダーの多くは **brokerage firms** (不動産仲介業者) を住宅販売のために使用している。
- ◆ 建設中の新しい住宅で、顧客を迎えるのは、建築業者の不動産エージェントである。



(08) 住宅資材供給業者の統合化 と施工サービスも進んでいる。

- ◆ 全国的なホームビルダーの合併や大規模ビルダーのような大量の買い手の要請から、専門的住宅資材サプライヤーの統合が行われた。
- ◆ また専門的住宅資材サプライヤーは、専門工事業者による工事サービスを商品に追加し、そして規格型住宅大手ビルダー顧客に対応するために、工場組立コンポーネント(壁パネルなど)の流通供給も始めた。

従業員数別の建築材料および園芸機器卸売業者の売上
高(1000万ドル)、1997年、2002年および2007年

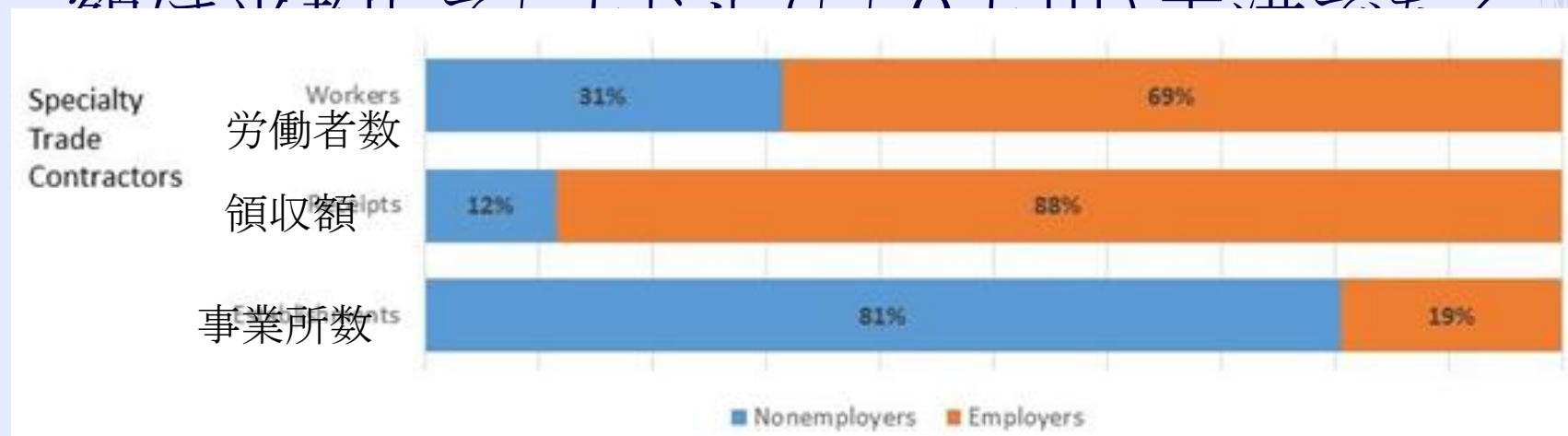




(09) 専門工事業者は、40万の雇用事業所と170万の自営業者。

- ◆ Specialty trade contractors (専門工事業者)は、主に特定の活動(例えば、コンクリート打設、敷地の準備、配管、塗装、電気工事など)を行うが、プロジェクト全体に責任を負っていない。
- ◆ the Economic Census (経済統計調査)では、居住用と非居住用の専門工事業者(STC)を区別していない。
- ◆ 有給雇用者のいる、居住用および非居住用工事業者を含む専門工事業者は、全社合わせて事業売上6,060億ドルで、40万以上の事業所がある。平均すると150万ドル(1億6500万円)となっている。

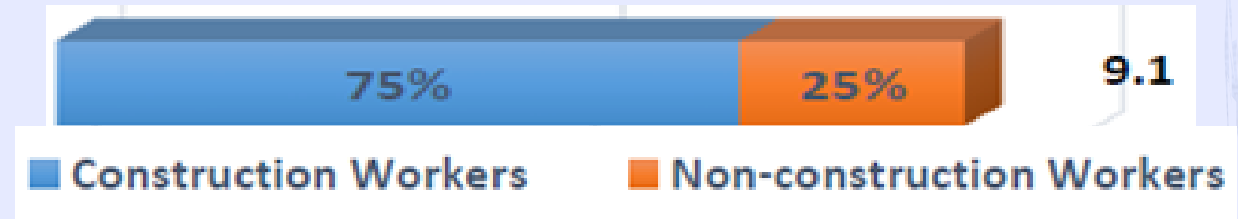
- ◆ 有給雇用者のいない専門工事業者(STC)は、170万に近い事業所がある。
- ◆ これら自営のmom-and-pop firms (家族経営企業)が大部分で非常に小さく、年間領収額は平均して5万ドル(550万円)未満である



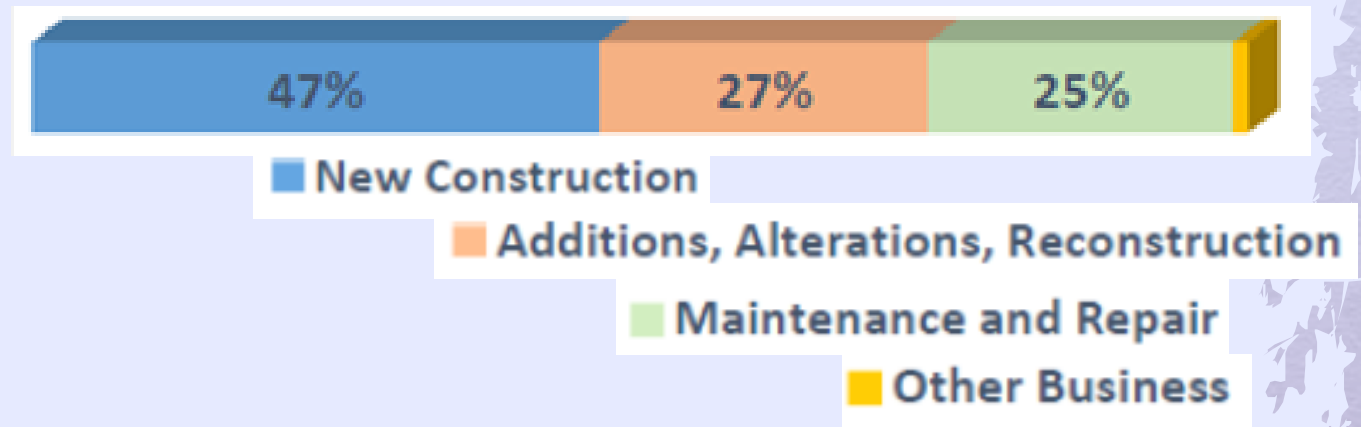
非雇用事業所

有給雇用事業所

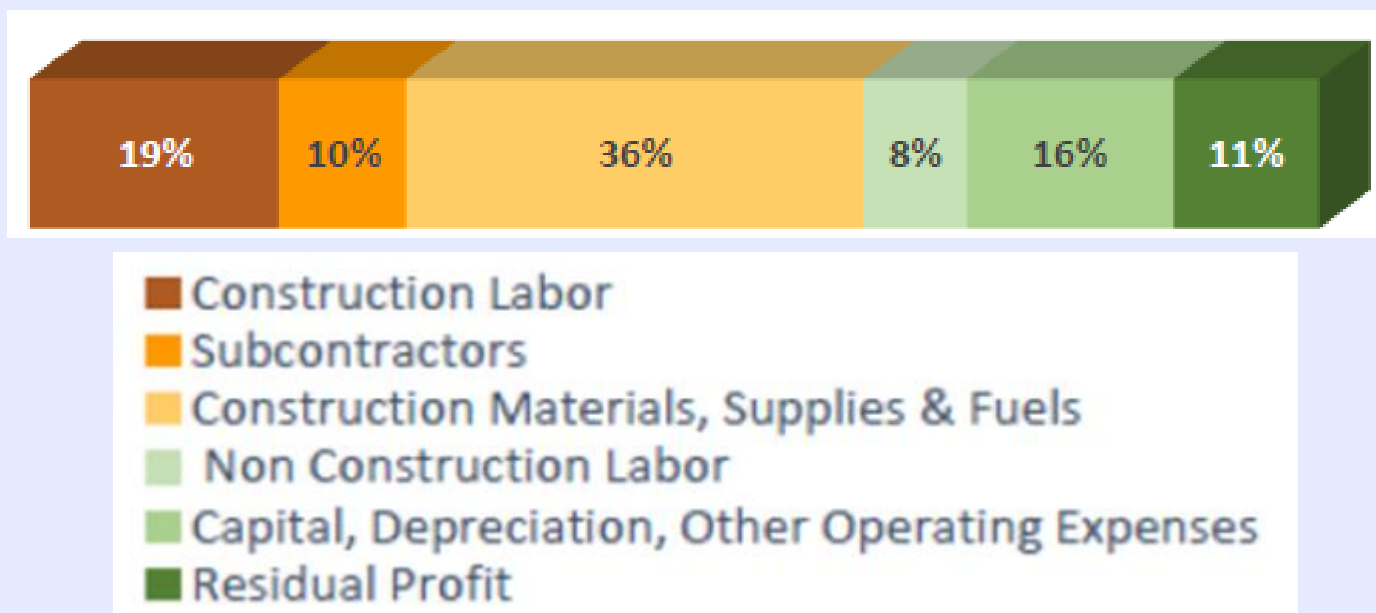
- ◆ 有給従業員を雇う専門工事業者 (STC) は、平均9.1人を雇い、そのうち75%が建設労働者である。



- 専門工事業者 (STC) は、新築住宅建設から年間収入の47%を生み出し、残りはadditions (増設)、alterations (改造)、reconstruction (再建)、そして保守、修理とでほぼ均等に分けられている。



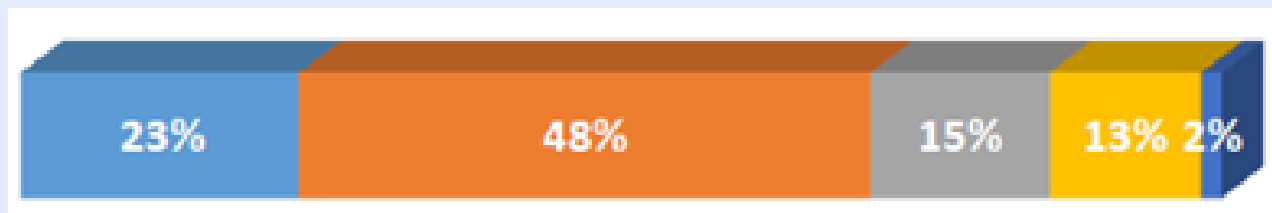
- ◆ 専門工事業の工事費の平均的内訳は、
- ◆ 直接費は、建設労務費が19%、外注建設工事費10%、および材料・副資材費36%で合わせて65%。
- ◆ 間接費は、非建設労務費8%、さまざまな営業経費16%で合わせて24%。
- ◆ 残余利益は11%となっている。



(10) 住宅リフォーム業者は 約48万の事業者がいる。

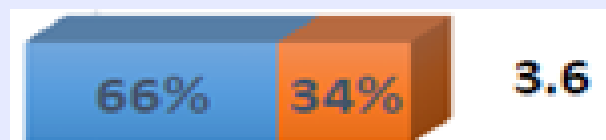
- ◆ Residential remodelers (住宅リフォーム業者) は、additions (増設)、alterations (改造)、reconstruction (再建)、maintenance (保守)、repair work (修理作業)を含むremodeling construction (リフォーム工事)を主に担当する事業者である。
- ◆ この業種には、総合建設業者による住宅リフォーム、リフォーム住宅分譲業者、リフォームのデザインビルド事務所、リフォームプロジェクトのコンストラクション・マネジメント事務所が含まれる。

- 有給雇用者のいる、住宅リフォーム業者は7万7855の事業所があり、全社合わせて事業売上は525億ドルである。
- 売上は、10万ドル(1100万円)未満が23%、50万ドル未満が48%で、合わせて71%が50万ドル(5500万円)未満である。



■ Under \$100,000 ■ \$100K-499K ■ \$500-999K ■ \$1-5 Million ■ \$5 Million Plus

- 有給従業員を雇うリフォーム工事業者は、平均3.6人を雇い、そのうち66%が建設労働者である。



■ Construction Workers ■ Non-construction Workers

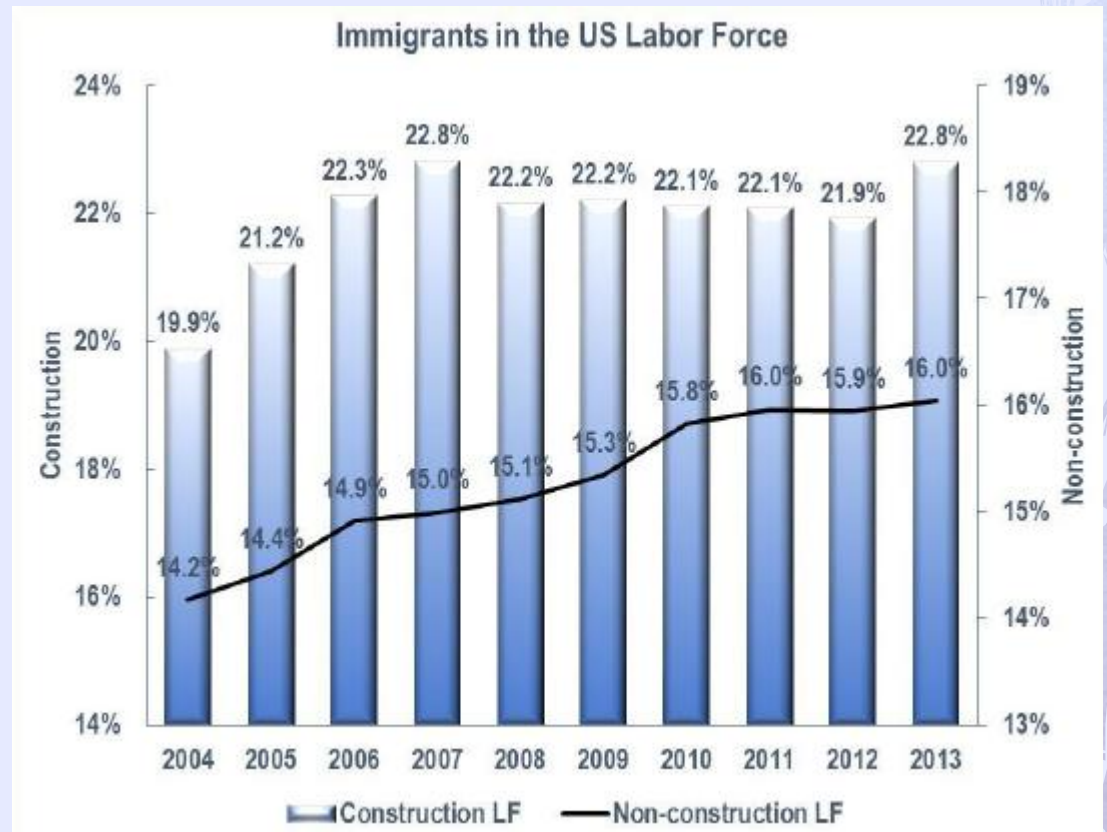
- また約40万の自営業者と合わせて、約48万の住宅リフォーム業者がある。

- 住宅リフォーム工事業の工事費の平均的内訳は、
- 直接費は、建設労務費が11%、外注建設工事費28%、および材料・副資材費31%で合わせて70%。
- 間接費は、非建設労務費8%、さまざまな営業経費13%で合わせて21%。
- 残余利益は9%となっている。

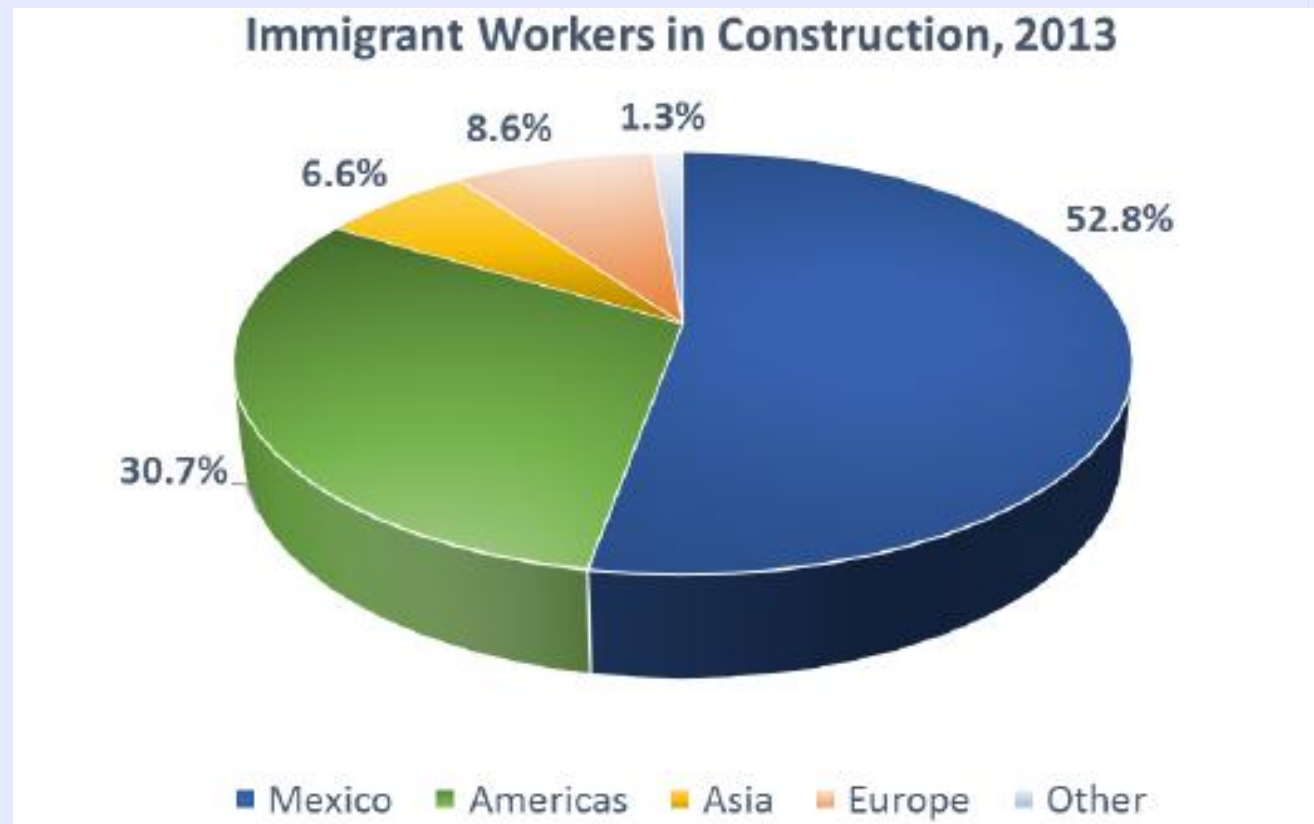


(11) 建設労働者の23%が 外国生まれの移民である。

- ◆ 高齢化では外国人労働者により依存し、2004年の14%から2013年には16%に増加した。
- ◆ 建設業ではその依存はさらに大きくなっている。現在、建設労働力の23%を占めている。



- ◆ 外国人建設労働者の大半の53%はメキシコ出身である。
- ◆ さらに31%はアメリカ大陸の他の国から来たものである。これらを合わせると、外国人労働者の約84%となる。



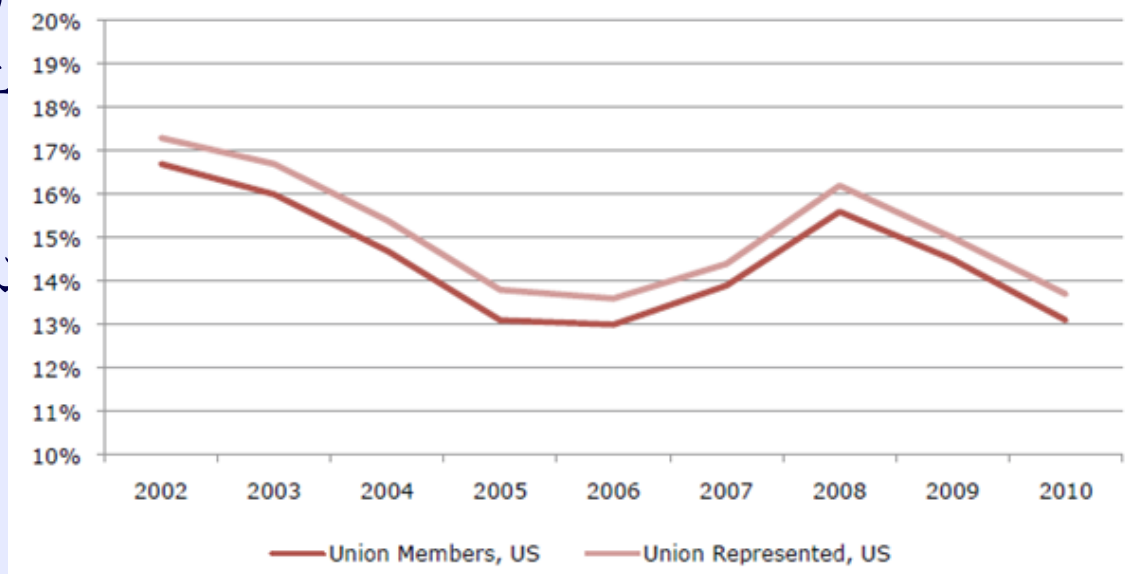
- ◆ 外国人労働者に依存する建設関連職種を挙げると、
- ◆ プラスターボード張り工が、59%
- ◆ ドライウォール張り、テーパー張り工が、49. 2%
- ◆ 屋根葺き工が、43. 5%
- ◆ 塗装工、クロス張り工が、42. 6%
- ◆ カーペット、床仕上げ工が、41%
- ◆ コンクリート仕上げ工が、35. 6%
- ◆ レンガ積み工が、34. 8%
- ◆ 断熱材工が、34. 4%
- ◆ 作業員が、34. 1%
- ◆ 大工が、27. 6%

-
- Map of the United States showing the percentage of foreign-born workers in the construction labor force by state. The map uses a color scale from light yellow (less than 5%) to dark red (30% or more). States with the highest percentages are Texas (39.7%), California (41%), and Florida (30.5%). States with the lowest percentages are Montana (1.2%) and Wyoming (1.6%).
- | State | Percentage (%) |
|----------------|----------------|
| Alabama | 13.6% |
| Alaska | 2.9% |
| Arizona | 27.9% |
| Arkansas | 10.9% |
| California | 41% |
| Colorado | 21.2% |
| Connecticut | 26.5% |
| Delaware | 13.6% |
| Florida | 30.5% |
| Georgia | 22.2% |
| Hawaii | 12.3% |
| Idaho | 8.3% |
| Illinois | 21.3% |
| Indiana | 7.4% |
| Iowa | 4.1% |
| Kansas | 10.9% |
| Kentucky | 6.6% |
| Louisiana | 13% |
| Maine | 0.5% |
| Maryland | 24.9% |
| Massachusetts | 34.9% |
| Michigan | 7.4% |
| Minnesota | 4.6% |
| Mississippi | 6.1% |
| Missouri | 14.4% |
| Montana | 1.2% |
| Nebraska | 3.6% |
| Nevada | 15.3% |
| New Hampshire | 5.3% |
| New Jersey | 31.6% |
| New Mexico | 20.1% |
| New York | 18.5% |
| North Carolina | 15.4% |
| North Dakota | 4.1% |
| Ohio | 7.4% |
| Oklahoma | 20.1% |
| Oregon | 13.6% |
| Rhode Island | 15.6% |
| South Carolina | 25.6% |
| South Dakota | 5.9% |
| Texas | 39.7% |
| Vermont | 0.7% |
| Virginia | 17.4% |
| Washington | 15.3% |
| West Virginia | 0.7% |
| Wisconsin | 5.2% |
| Wyoming | 1.6% |
- Source: American Community Survey, PUMS, 2013, NAHB Estimates

(12) 建設労働者の ユニオンへの加盟率も低い。

- ◆ 米国ではユニオンの力が強く、労働者が必要となっても、勝手にユニオンメンバー以外の労働者を使うことができないと**思われている**。
- ◆ しかしこと建設労働者に関しては、ユニオンの力は弱い。建設労働者のユニオンへの加盟は14%ほどである。

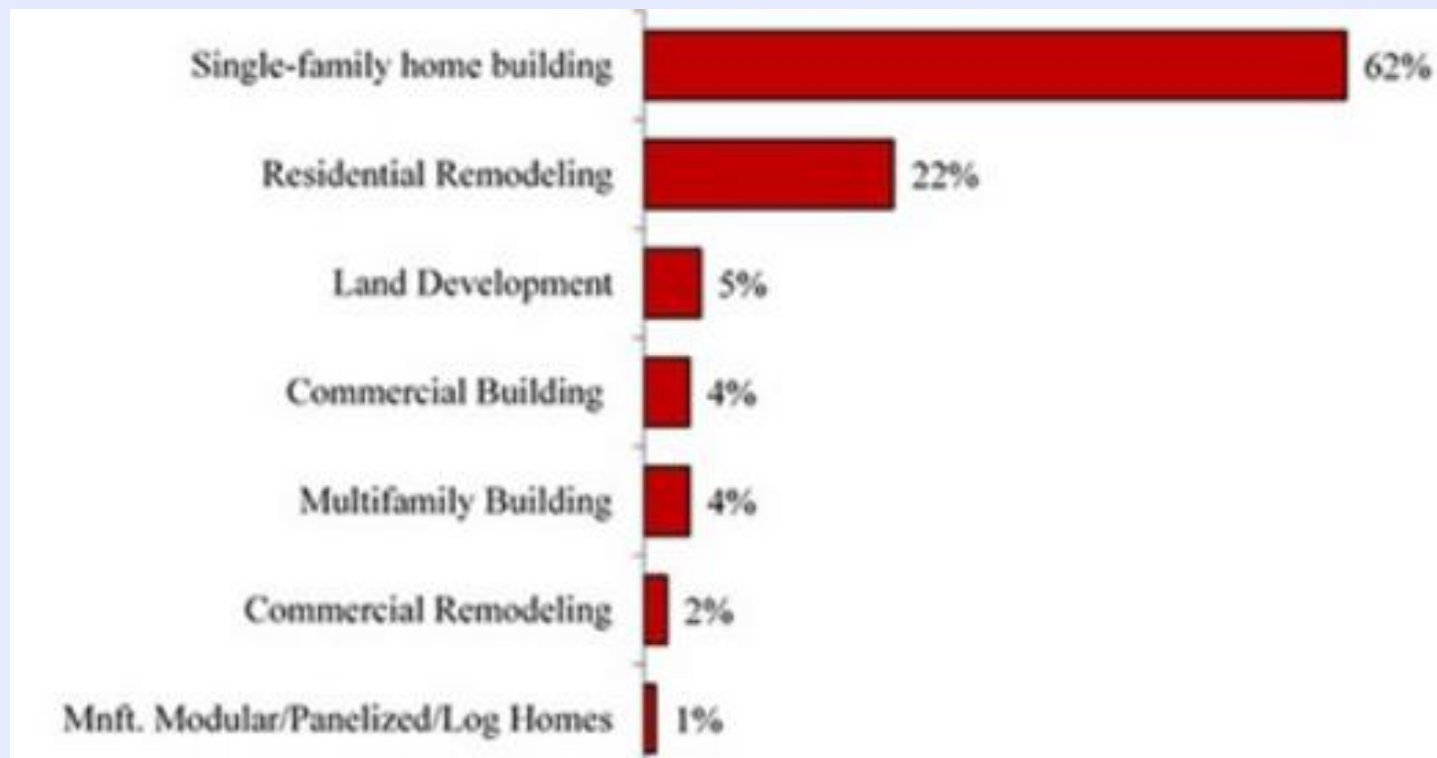
建設労働者におけるユニオンのメンバー
あるいはユニオンを代表者とする従業員の比率



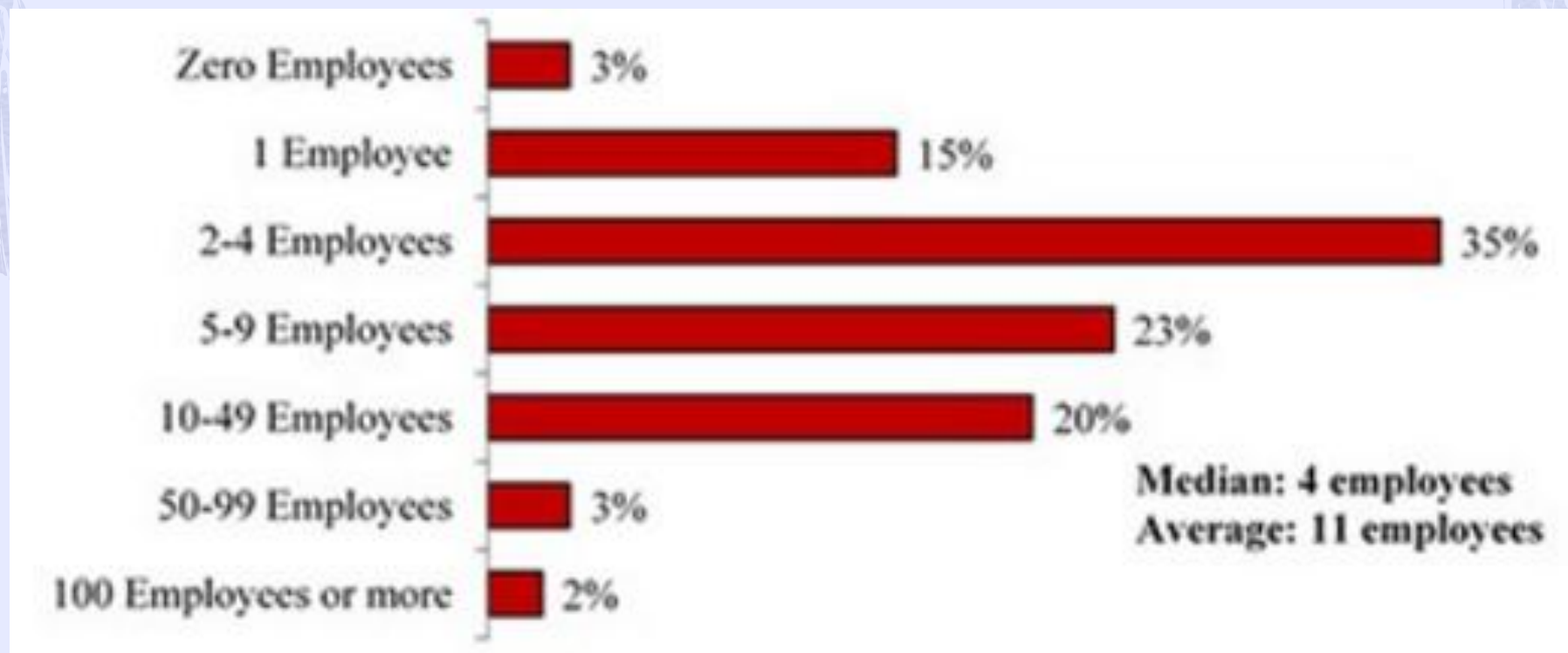
- ◆ 伝統的に、地域のホームビルダー協会やユニオンの徒弟プログラムは、建設技能を習得するために必要なトレーニングの多くを提供してきた。
- ◆ しかし、ホームビルダー協会はもはや労働者の技能開発に重点を置いておらず、ユニオンのメンバーやユニオンを代表者とする従業員も減少している。
- ◆ しかも英語が通じない外国人労働者への依存。労働安全衛生を含め、建設業における生産性は低下は大きな課題になっている。

(13) NAHBはどのようなメンバーで構成されているか。

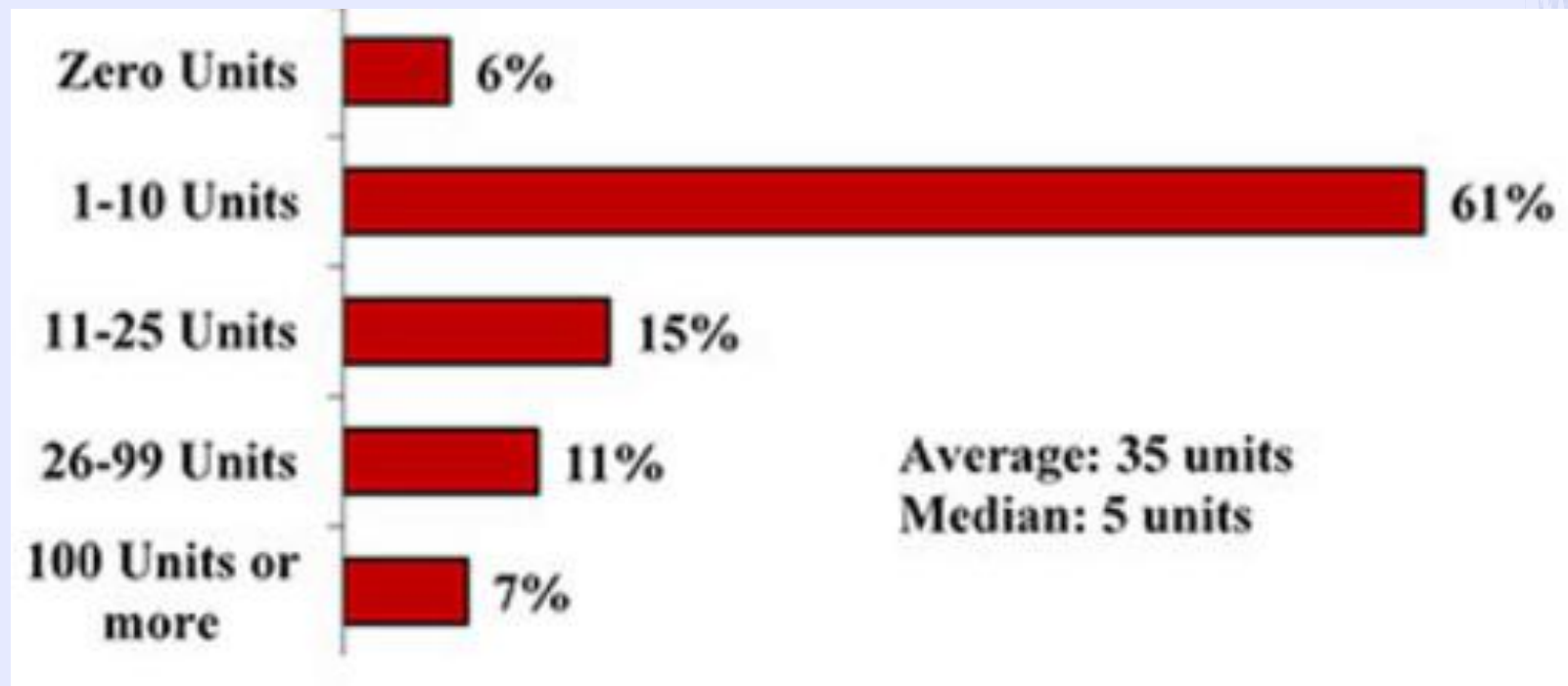
- ◆ 2014年、NAHB14万人のメンバーの62%が戸建ホームビルダーである。
- ◆ ついで22%が住宅リフォーム業者となっている。



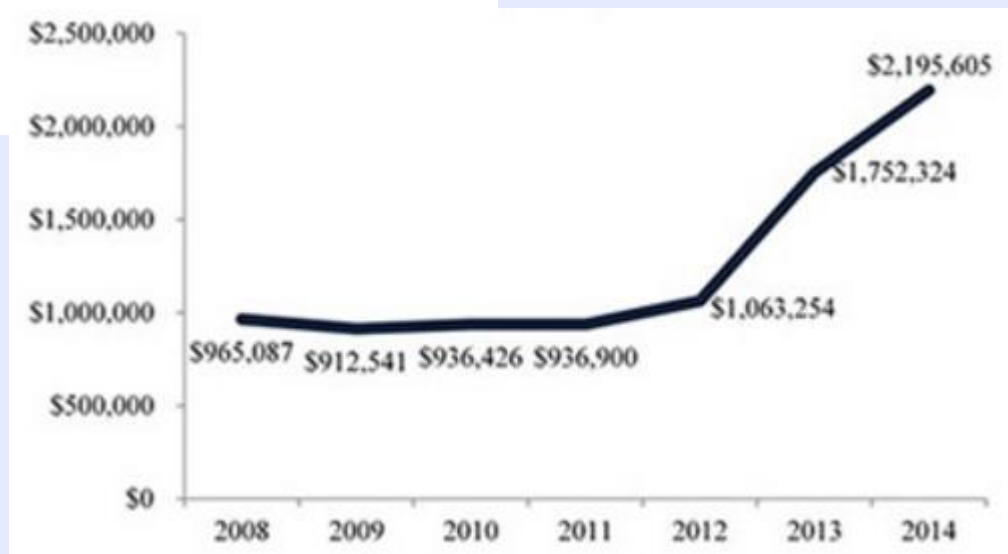
- ◆ メンバーは平均(中央値)4人の有給労働者を雇用し、3人が建設労働者、1人が非建設労働者である。



- ◆ 多くのビルダーの年間新築住宅は、1～10戸である。
- ◆ 平均(中央値)は5戸である。
- ◆ 100戸以上のメンバーも7%ある。



- ◆ 2014年のビルダー・メンバーの売上中央値は219万5605ドル(2億4151万円)であった。
- ◆ 2014年の中央値は2012年の中央値(106万3324ドル)の約2倍であり、2008年の調査開始以来最高となっている。



- ◆ 2014年のNAHBビルダーの年齢の中央値は56歳となっている。
- ◆ ビルダーメンバーの半分以上が55歳以上で、残りの半数のうち、27%が45～54歳であり、21%が45歳未満である。

