



**積水ハウス株式会社
国際事業説明会資料**

2024.1.18

こんばんは。社長の仲井でございます。

本日、適時開示いたしました通り、この度、米国上場ホームビルダーである、M.D.C. Holdings を子会社化する運びとなりました。

本件は、当社の中計やビジョンの達成に大きく貢献する非常に重要なディールであるとともに、MDCという歴史と実績ある素晴らしい企業と一緒に仕事ができることを非常に楽しみにしております。

内容につきましては、資料に沿ってご説明申し上げます。

目次

1. 米国戸建住宅事業の成長戦略
 - 国際事業 戸建住宅事業ビジョン・戦略
 - 米国戸建住宅事業拡大のステップ
 - 米国戸建住宅事業の成長戦略

2. M.D.C. Holdingsの会社概要
 - M.D.C. Holdingsの会社概要、強み、事業展開エリア、米国におけるポジショニング、商品ラインアップ・特長、先進的なESGへの取り組み

3. M.D.C. Holdingsの買収により期待される成果
 - 国際事業の柱となる米国戸建住宅事業プラットフォームの更なる強化及びプレゼンス向上

4. 本買収の概要、運営体制及びファイナンスプラン
 - 本件の概要及びストラクチャー
 - 本件後の米国戸建住宅事業の運営体制・ガバナンス
 - 本件に関するファイナンスプラン
 - 本件による財務数値の変化
 - 直近期の経営成績
 - 今後の主要な日程

1. 米国戸建住宅事業の成長戦略

当社グローバルビジョン：「わが家」を世界一幸せな場所にする
世界中の人々が積水ハウスの家で幸せに暮らす未来をつくる

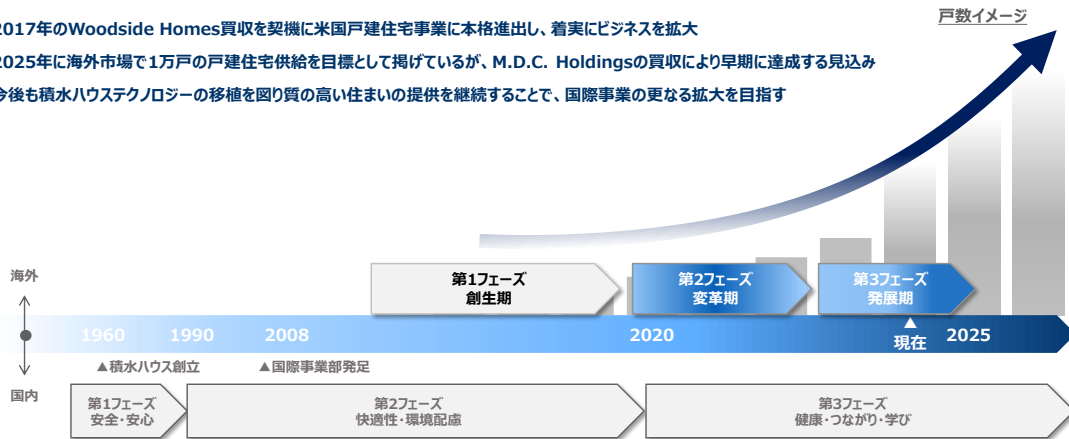
1. ハード・ソフト・サービスを融合し、幸せを提案
2. ESG経営のリーディングカンパニーに
3. 積水ハウステクノロジーを世界のデファクトスタンダードに
 - ✓ 米国 南東部地域への進出
 - ✓ 安全性・快適性・デザインを武器としたハード（SHAWOOD）の展開
 - ✓ 生活提案力、顧客アプローチ、ブランド等のソフト浸透

**M.D.C. Holdingsの買収により
大規模エリアでの拡大は完結。
今後は、積水ハウステクノロジーの移植により
質の向上を目標とする**

2017年のWoodside Homes買収を契機に米国戸建住宅事業に本格進出し、着実にビジネスを拡大

2025年に海外市場で1万戸の戸建住宅供給を目標として掲げているが、M.D.C. Holdingsの買収により早期に達成する見込み

今後も積水ハウステクノロジーの移植を図り質の高い住まいの提供を継続することで、国際事業の更なる拡大を目指す



まず最初に、当社のグローバルビジョンと国際事業の歩みをご説明します。

当社は、「わが家」を世界一 幸せな場所にする」というグローバルビジョンを掲げ、積水ハウステクノロジーを世界のデファクトスタンダードにすべく、グローバル企業への道りを歩んでいます。

米国戸建住宅事業については、2017年のウッドサイドホームズ買収を契機に本格進出し事業基盤を固め、2025年度までに海外市場で1万戸の戸建住宅を供給することを目標に掲げています。

今回、第6次中計の基本方針でもある“海外の積極的成長”を大きく進める一手としてMDCの買収を決断しました。

戸建住宅事業拡大における3つのステップ



全体スキーム・供給戸数見込み

米国戸建住宅事業：M.D.C. Holdingsの買収により、供給戸数は全米5位相当へ事業規模拡大
積水ハウステクノロジーの移植を図り、ソフトとハードの両面から包括的に、新しい「幸せ」価値を創出していく



注：
1. 住宅供給戸数の「2022年」についてはWoodside/Holt/Chesmar/Hubbleの2022年の供給戸数を合算した数値を記載しており、当社の「本買収後」についてはWoodside/Holt/Chesmar/Hubble/M.D.C. Holdingsの2022年の供給戸数を合算した数値を記載しています

米国戸建住宅事業の拡大については、従来からのご説明の通り、3つのステップで進めています。

Step1として、事業の基盤づくりをウッドサイドホームズとともに構築してまいりました。

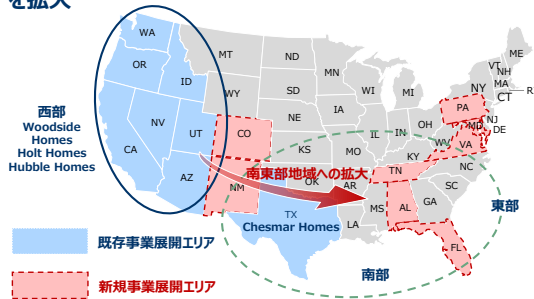
Step2ではエリア戦略に沿って有望なマーケットに拡大を図ってきました。ウッドサイドに続いて、戦略投資を進めてきましたが今回のMDCの買収により、有望なマーケットへの水平展開が完了致します。

Step3は既に着手していますが、2×4工法への積水ハウステクノロジーの移植に加え、積水ハウステクノロジーを最も体現できるシャードを展開し、他社との差別化を図ります。今回のMDCの買収により得た強固なプラットフォームは、Step3を更に加速させると考えています。

米国M&A戦略

事業エリア拡大戦略への合致

Woodside/Holt/Chesmar/Hubbleの買収により、米国西部及び南部での基盤を整備
米国南東部地域への事業エリア拡大を目指す中、M.D.C. Holdingsの買収により同地域での事業エリアを拡大



積水ハウステクノロジーの移植

グループビルダー選定方針とM.D.C. Holdingsの特徴

- ① 当社グループの企業理念やビジョン
 “「わが家」を世界一幸せな場所にする”への強い共感
- ② 展開エリアに精通した確かな経験

+ 従来方針に加え

- ③ 移植を実行するためのソリッドなプラットフォーム

- ・Woodsideをはじめ、ビルダー各社とは理念統合をベースに、緊密な関係を構築済
- ・これらの取り組みに加え、上場企業であるM.D.C Holdingsが持つ、高水準のガバナンス等、ソリッドなプラットフォームが加わることは、当社米国戸建住宅事業全体のレベルを押し上げる絶好の機会

M.D.C. Holdingsの買収により成長を加速

5

ここで、今一度、当社の米国におけるM & A戦略をご説明いたします。事業エリア拡大戦略においては北西部から南東部までを含む、いわゆるスマイルカーブのエリアでの重点的な拡大を目指しています。

またグループビルダーの選定にあたっては、まず、当社には60年以上にわたり、注文住宅で培った技術やカスタマーファーストの考えがあります。それらを受け入れられる企業なのか、当社の企業理念やビジョンへ共感いただけるかどうか最も重要なポイントです。加えて展開エリアに精通した確かな経験を有しているかというポイントも選定の上では重要です。

MDCはこの2つの選定基準を満たすだけでなく、積水ハウステクノロジーの移植を実行するためのソリッドなプラットフォームを有しているという特徴があるということも当社は評価しました。ソリッドなプラットフォームとは、50年間の歴史と上場企業として培われた強固なガバナンス体制です。MDC本社において、人事・法務・IT・会計・不動産管理などの機能が確立されています。今までM & Aを実施したウッドサイドホームズ、チェスマー、ホルトとは、時間をかけ手作り感覚で積水ハウステクノロジーの移植とお客さまファーストの販売手法を推進してまいりましたが、これら手作り感覚のPMI手法に加え、今回ソリッドなプラットフォームを得られることは、大変意義深いことであると考えています。

今、述べさせて頂いた理由から、MDCの買収が当社の米国戸建住宅事業の拡大に大きく寄与すると判断し、買収を決断しました。

2. M.D.C. Holdingsの会社概要

M.D.C. Holdingsの会社概要



- 1972年に設立。Colorado州Denverに本社を置く、全米第11位（引渡戸数ベース/2022年度）の規模を誇るホームビルダー
- 16州34都市で事業を展開しており、創業以来24万戸以上の良質な住宅を提供

| 会社概要 | 事業内容（売上高ベース） | 財務状況（FY2022） |
|---|--|---------------------------------------|
| 社名 M.D.C. Holdings, Inc. | <p>Homebuilding セグメントが 98%を占める</p> | 純資産: 3,092百万米ドル |
| 主要事業 全米における戸建住宅開発 | | 総資産: 5,363百万米ドル |
| 代表者 Larry A. Mizel (Executive Chairman) David D. Mandarich (President, CEO and Director) | | 売上高: 5,718百万米ドル |
| 所在 4350 South Monaco Street, Suite 500, Denver, CO 80237 | | 営業利益: 774百万米ドル |
| 設立年 1972年 | | 親会社株主に帰属する 当期純利益: 562百万米ドル |
| 従業員 1,643人（2022/12月期） | | |
| 取引市場 米国ニューヨーク証券取引所 （コード: MDC） | | |

| 特徴 | | |
|---------------------------------|---|---|
| 24万戸以上 創業以来供給 住宅戸数 | 11th 米国でも指折りのビルダー (引渡戸数ベース/2022年度) | BBB- / Ba1 信用格付け S&P / Moody's |

Data Source: M.D.C. Holdingsの開示資料

MDCの概要ですが、1972年に設立され、コロラド州デンバーに本社を置く上場ビルダーです。事業内容は、ホームビルディングが収益のほとんどを占めています。

売上高の規模は57億ドルほどあり、1ドル140円で換算しますと8,000億円程となります。

- 事業面においては、アメリカ西部及び南東部における強固な基盤と顧客のニーズに合わせた魅力的な商品ラインアップを強みとする
- 財務の観点では、盤石なバランスシートが強み

① 仕組み

全米展開を支えるソリッドなプラットフォーム体制

- 経験豊かな経営者が創業以来50年かけて構築した業務プロセス・システム
- 16州34都市の広いエリアにおいて、均一で高いオペレーション水準を実現

② 提供価値

顧客満足と適正価格を両立した魅力的な商品

- 顧客ニーズを踏まえ、効率性とデザイン性を両立した商品開発
- バリューエンジニアリングにより品質の良さと適正価格を両立
- 広範な展開エリアにおいても、展開できる効率的な設計・施工

③ ESG

米国ホームビルダーの中でも先進的なESGへの取り組み

- 業界トップクラスの環境性能を達成
- 積極的なダイバーシティの促進
- 上場企業として鍛え上げられた高い水準のガバナンス

こちらのページでは当社が考えるMDCの強みをご説明します。

1点目は、アメリカの西海岸から東海岸まで至る全米での展開を支えるソリッドな事業プラットフォームです。

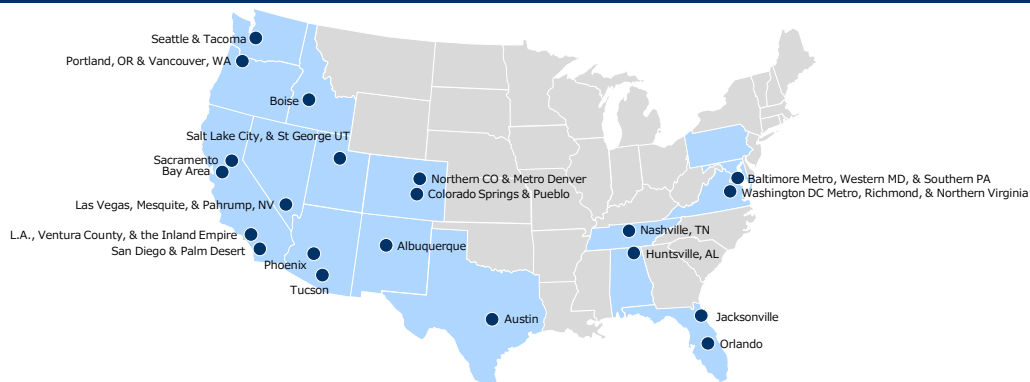
2点目は、多様化したニーズに対応する、顧客満足と適正価格を両立した魅力的な商品ラインアップを有している点、

3点目は、米国ホームビルダーの中でも先進的なESGへの取り組みを実施している点、です。

以降のページで詳細をご説明します。

■ 米国において、M.D.C. Holdingsは16州34都市で事業を展開

事業展開エリア



主要州における引渡戸数

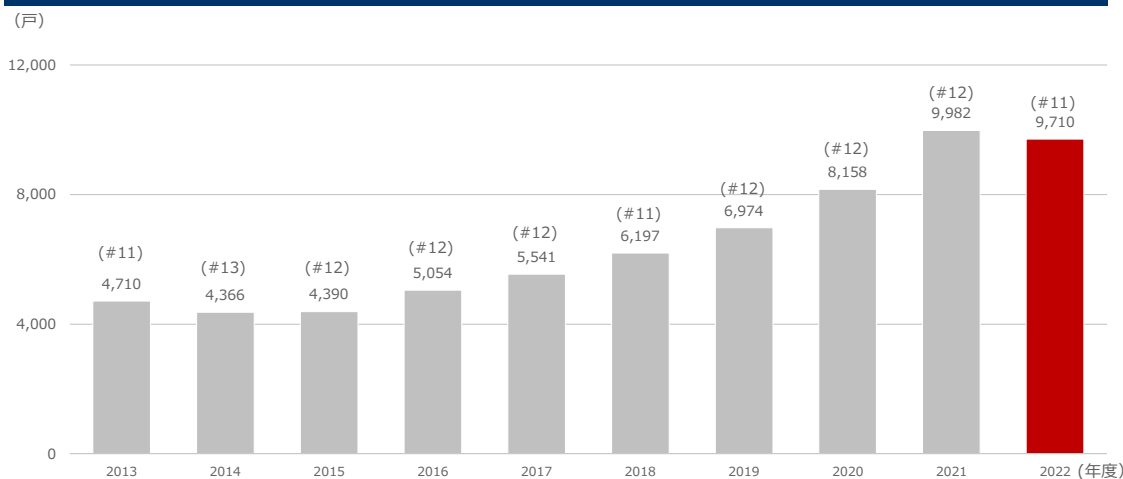
| 2023年9月30日時点 | AZ | NM | CA | NV | OR | WA | CO | UT | ID | FL | Mid-Atl | TEN | TEX | 合計 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------------|
| 引渡戸数 (直近12ヶ月) | 1,908 | 17 | 1,660 | 754 | 70 | 257 | 1,791 | 391 | 41 | 990 | 402 | 35 | 66 | 8,382 |
| 合計値に対する比率 | 22.8% | 0.2% | 19.8% | 9.0% | 0.8% | 3.1% | 21.4% | 4.7% | 0.5% | 11.8% | 4.8% | 0.4% | 0.8% | |
| LTM ASP ('000s) | \$458 | \$394 | \$658 | \$515 | \$645 | \$667 | \$654 | \$592 | \$515 | \$425 | \$584 | \$466 | \$383 | \$560 |

Data Source: M.D.C. Holdingsの開示資料

MDCは青色で記載している16州34都市で事業を展開しており、特に本社を構えるデンバーにおいて強固なポジショニングを築いています。

- M.D.C. Holdingsは2022年度の引渡戸数ランキングでは11位を誇るとともに、過去10年においても安定して全米で11位～13位のポジショニングで推移

直近10年のM.D.C. Holdingsの引渡戸数の推移⁽¹⁾



Data Source: Builder Online

注:

1. 括弧内の数字はビルダー・ランクを表す。各年のビルダー・ランクは該当年の成約件数に基づいた翌年のビルダー・ランクを記載

MDCの2022年度の引渡戸数は9,710戸であり、全米でも第11位のビルダーとなっています。こちらのグラフでは直近10年のMDCの引渡戸数をお示していますが、着実に成長しており、全米で常に第11位～第13位のポジショニングを維持しています。

- 主カブランドであるSEASONSを中心とした商品ラインアップを軸に事業を展開し、多様な顧客ニーズに応える
- 品質の良さと適正価格を両立した魅力的かつ競争力のある商品
- 創業以来240,000戸以上の良質な住宅を供給


SEASONS™
By Richmond American




— RICHMOND AMERICAN —
CITYSCAPE™
COLLECTION




ULTRAGARAGE™
BY RICHMOND AMERICAN




RICHMOND AMERICAN
urban
COLLECTION




MODERN LIVING™
SUITES



Data Source: M.D.C. Holdingsの開示資料

特長 1

顧客ニーズを踏まえ、デザイン性と効率性を両立した商品開発を得意としており、多様なライフスタイルや予算に応じた幅広いラインアップや生活提案を提供することで、幅広い世代から支持されている（特にBaby BoomerやMillennials）

特長 2

商品の質を落とさずにコストを削減するバリューエンジニアリングに長けており、品質の良さと適正価格を両立した商品を提供している

特長 3

設計や施工を本社で管理することで、効率的にエリアごとのばらつきの無い品質を実現している

11

MDCは多様なライフスタイルや予算に応える幅広い商品ラインアップを有しています。

特に一番上に記載のSEASONSが主力商品であります。アフォーダブルでありながら様々なオプションを備えた住宅を求める顧客層から支持されています。商品の質を落とさずにコストを削減するバリューエンジニアリングに長けており、品質の良さと適正価格を両立した魅力的かつ競争力のある商品を提供しています。また、品質の維持・向上に非常にきめ細かく対応しており、この姿勢は当社の姿勢に通じるものがあると考えています。

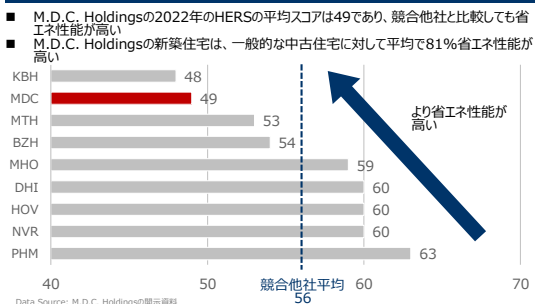
■ M.D.C. Holdingsは、Richmond American homeの全商品においてエネルギー消費の削減に役立つ省エネ機能を標準装備する等、ESGに対して先進的な取り組みを行うホームビルダー

ESGへの取り組み状況 (ハイライト)

- Environmental 環境**
 - M.D.C. Holdingsの全商品はエネルギー消費の削減に役立つ省エネ機能を標準装備
 - 2025年までにHERS (Home Energy Rating System) スコアを50未満に低下させる目標を前倒して達成
 - 2027年までにHERSスコアを45まで低下させる取組を開始
 - 2021年に、会社としての二酸化炭素排出量をより理解するために(米エネルギー庁が定める) GHG Inventoryのプロセスを完了
- Social 社会性向上**
 - 多様で包括的な職場環境の育成と促進に尽力
 - 2022年12月31日時点で従業員の47%が女性。女性従業員の41%がマネージャー以上の管理職
 - 会社としてMDC/Richmond American Homes財団に対して過去5年間に\$17MM以上の寄付を行う。2022年には\$5.7MMの寄付を実施
- Governance ガバナンス**
 - 経験豊かな取締役から構成される取締役会を年間12回開催。社外取締役は平均で12.0年間在籍
 - 会社行動指針に関する研修を全ての従業員に対して採用時に実施。全ての従業員と取締役に対して、行動指針強化の研修を毎年実施
 - 経営幹部と取締役の多様化を重視し、誠実さと高い倫理観を基盤とする企業文化を促進。直近では、3~4度連続で多様性を重視した取締役候補を選任

Data Source: M.D.C. Holdingsの開示資料

米国主要ホームビルダーのHome Energy Rating System



太陽光発電システムの導入

- 2012年にCaliforniaで導入を開始し、2022年時点で全米で導入可能。2022年までに合計8,870戸のソーラーパネルが設置された住宅を引渡し
 - 2022年までに太陽光発電装置の設置により、141,304トンの二酸化炭素排出量を削減
 - 太陽光発電装置の設置によりM.D.C. Holdingsの住宅のHERSスコアは平均26ポイント低下
-
- Data Source: M.D.C. Holdingsの開示資料

ESGへの取り組みですが、MDCは非常にESGに対して先進的な取り組みを行っているビルダーになります。

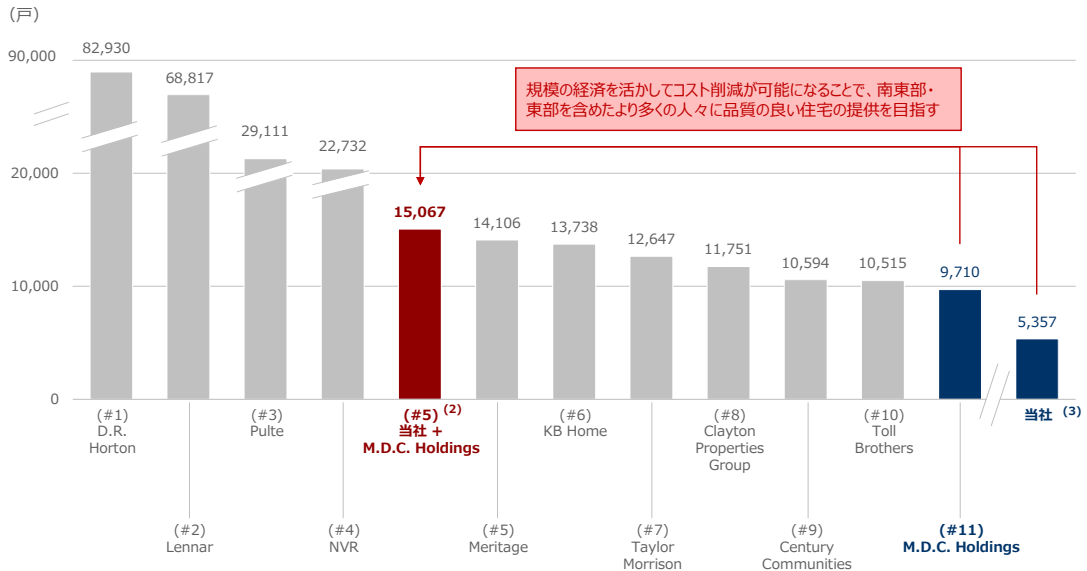
主な取り組みは左側のハイライトに記載していますが、特にE（環境）の観点で、米国主要ホームビルダーのHome Energy Rating Systemのスコアを右上に示している通り、MDCは競合他社と比較しても省エネ性能が高く、米国の一般的な中古住宅に対して平均で81%省エネ性能が高くなっています。

また太陽光発電システムの導入にも積極的であり、2022年までに合計8,870戸のソーラーパネルが設置された住宅を引渡すなど、環境への取り組みも進んでいます。

3. M.D.C. Holdingsの買収により 期待される成果

- M.D.C. Holdingsの買収を通じて、2022年度の引渡戸数ベースで15,067戸を供給するホームビルダーになる見込みであり、目標として掲げていた海外市場で10,000戸供給を達成する見込みであるとともに、米国における引渡戸数ランキングで第5位のホームビルダーに成長。展開エリアも拡大し、知名度向上やスケールメリットにより、戸建住宅事業の加速度的な成長を目指す

2022年度の米国の引渡件数（戸数）ランキング(1)



Data Source: Builder Online

注:

1. 括弧内の数字は2022年の引渡戸数に基づいた2022年のランキングを記載
2. Pro-formaでのランキング
3. Woodside Homes, Holt Homes, Chesmar Homes, Hubble Homesの合計値より算出

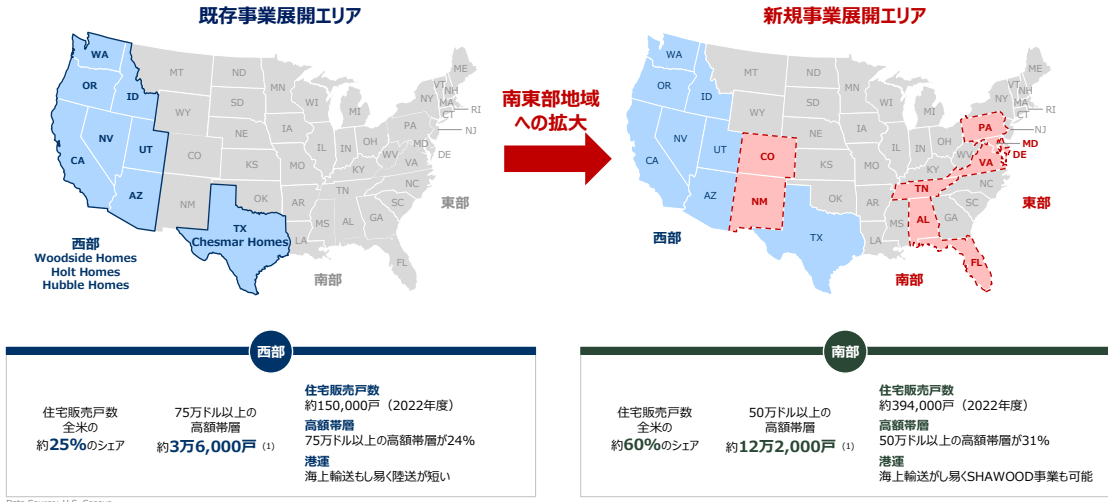
続きまして、MDCの買収により期待される成果についてご説明いたします。

当社はMDCの買収により2022年度の米国の引渡戸数で15,067戸を供給するホームビルダーとなる見込みであり、目標として掲げていた「2025年度までに海外市場で戸建住宅1万戸供給」という目標を早期達成します。ポジショニングも、米国第5位にまで高まることを見込みます。南東部・東部を含めたより多くの人々に積水ハウステクノロジーが入った品質の良い住宅の提供を目指していきたいと考えています。

- M.D.C. Holdingsの買収により展開エリアは16州に拡大し、西部地域における事業拡大並びに南東部への進出を達成
- 展開エリアの拡大を実現するとともに、既存エリアにおいてもポジショニングが向上

～米国西部地域における更なるプレゼンスの向上並びに南東部への進出～

M&Aによる米国南東部地域への進出を達成



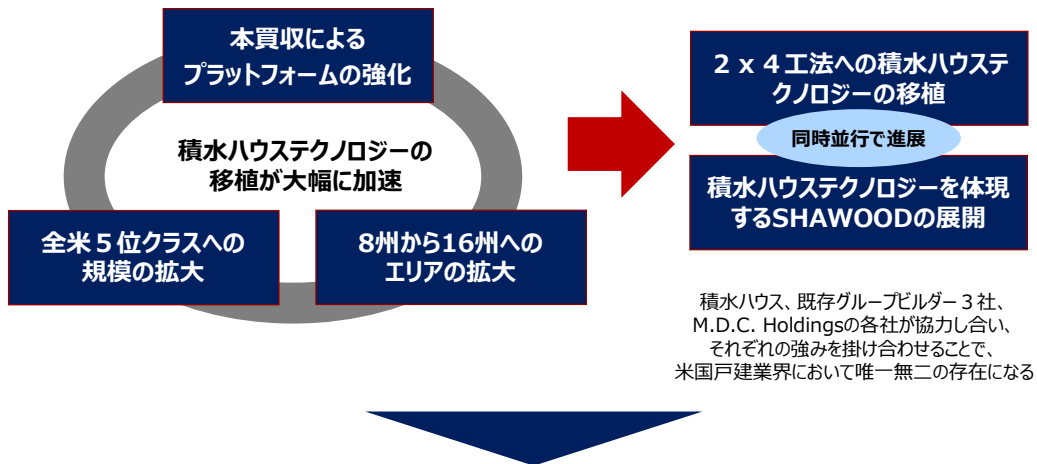
Data Source: U.S. Census

注: 1. 南部は75万ドル以上の販売戸数の集計が2022年以降ないため、50万ドル以上で表示

展開エリアの観点では、MDCの買収により現在の8州から16州に拡大します。西部地域における事業拡大並びに南東部への進出を達成する事になり、当社が計画していた北西部から南東部にかけてのスマイルカーブエリアの強化を実現します。

- エリアの拡大と規模の拡大に、強化されたプラットフォームを掛け合わせることで積水ハウステクノロジーの移植が加速
- 2 x 4 工法への積水ハウステクノロジーの移植とSHAWOODの展開を同時並行で進展

事業方針 ソリッドなプラットフォームを通じて、商品・生活提案を含む一気通貫のテクノロジー移植を総合的に進める



グローバルビジョン実現への大きな一歩

16

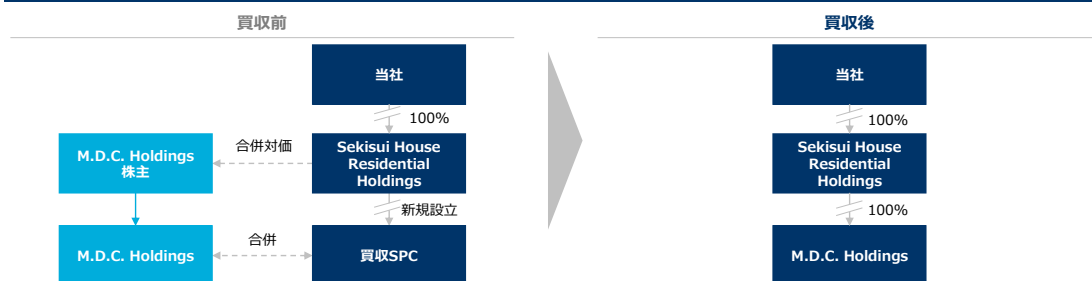
これらの規模とエリアの拡大に、本買収によるプラットフォームの強化が掛け合わさることで、積水ハウステクノロジーの移植が大幅に加速できると考えております。

積水ハウステクノロジーの移植は、グループビルダーの在来工法である2 x 4 工法と積水ハウステクノロジーを体現するSHAWOODの展開の両面で同時並行で進めて参ります。積水ハウスと、これまでじっくりとPMIを進めてきた既存のグループビルダーにMDCが加わり、各社が協力し合い、それぞれの強みを掛け合わせることで、米国戸建業界において唯一無二の存在になることが出来ると考えております。今回の取り組みによって、わたくしどもが目指すグローバルビジョンの実現に大きく一歩近づくことが出来ると考えております。

4. 本買収の概要、運営体制及び ファイナンスプラン

- 1株63米ドル（現金対価）で当社がM.D.C. Holdingsを買収
- 逆三角合併の手法を用いてM.D.C. Holdingsを完全子会社化するストラクチャー

本件のストラクチャー



M.D.C. Holdingsの株価推移⁽¹⁾



Data Source: Capital IQ

注:

1. 2024年1月17日時点
2. 2023年9月末時点の数値を基に算出

本件の買収条件

買収対価: 63米ドル / 株
 (前営業日 (1/17) 株価に対するプレミアム 19%)

株式価値: 4,914百万米ドル
 (約6,879億円 (1米ドル = 140円換算))

企業価値 (株式価値+有利子負債⁽²⁾-現預金⁽²⁾):
 4,623百万米ドル (約6,472億円 (1米ドル = 140円換算))

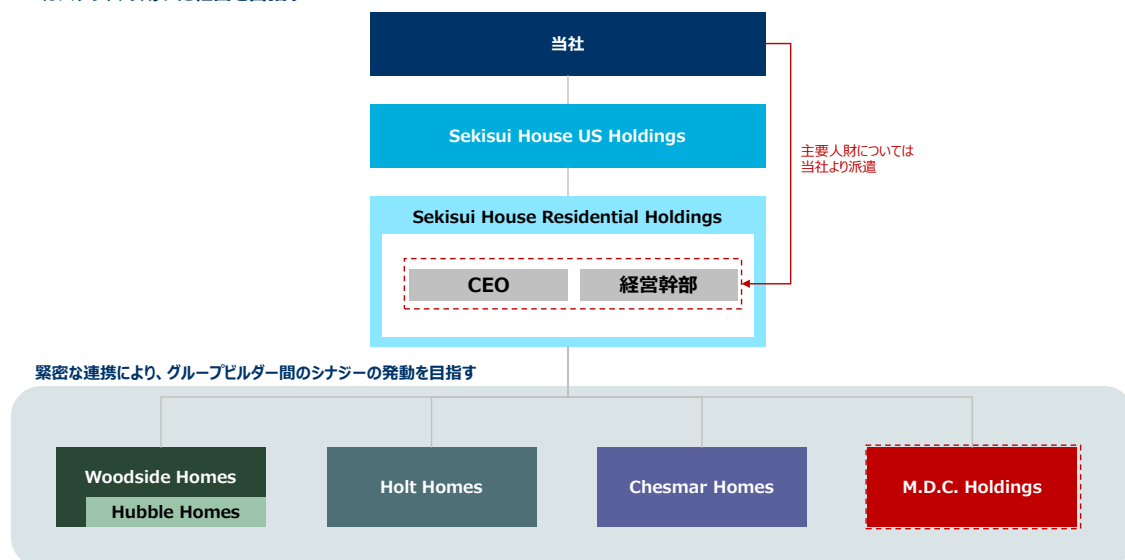
続いてストラクチャーに関してご説明します。

今回は友好的なディールということもあり、米国では一般的な逆三角合併のストラクチャーにより完全子会社化することを予定しています。同ストラクチャーでは、SHRH社が本買収のために設立する完全子会社がMDCと合併します。

経済条件については、前営業日である1月17日の終値に対して19%のプレミアム、90日売買高加重平均価格に対して41%のプレミアムを加えた1株当たり63米ドルの現金対価で買収する事を予定しており、案件総額は約49億ドルの規模になります。

本件後の米国戸建住宅事業の運営体制・ガバナンス

- M.D.C. Holdingsの株式は既存グループビルダーと同様にSekisui House Residential Holdings（SHRH）を通じて所有する方針
- SHRHでグループビルダーを管轄し、M.D.C. Holdingsのプラットフォームも活用することで、グループビルダー間のシナジーの発動やガバナンスの効いた経営を目指す



19

運営体制ですが、MDCについては、今後、既存グループビルダーと同様にSHRHを通じて所有する方針です。SHRHでグループビルダーを管轄することにより、グループビルダー間のシナジーの発動やガバナンスの効いた経営を目指します。

先ほどもご説明しましたが、上場企業であるMDCのプラットフォームを活用することで、他のビルダーにも大きなメリットがあると考えています。

MDCの買収により、米国戸建住宅事業の骨格が出来ますので、どういう組織構造がベストなのか、ITや商品開発はどうするのかなど、買収が完了したら、直ちに4社の幹部と委員会を立ち上げ、SHRHを更に強固な組織体とするための議論を始めていきたいと考えています。

- 買収資金は金融機関からの借入金を活用
- パーマネント化を図る際には財務健全性を意識した適切なファイナンス戦略を策定予定

買収資金の調達方法

- 金融機関からの借入金をブリッジファイナンスとして活用
(日本国内の金融機関よりコミットメントレターを受領済)
- 買収完了後、1年以内を目途にブリッジファイナンスのパーマネント化を図る予定

財務影響

- 短期的に負債が増加する見込み。但し、買収完了後はハイブリッド債等の資本性資金の活用を検討

株主還元方針

- 株主還元の方針は変更なし
(中期的な平均配当性向40%以上、配当金下限110円、自己株式取得は機動的に実施)

今回の買収に関するファイナンスの詳細をご説明します。

今回の買収は当社として非常に大規模な買収であり、しっかりとマネジメントしていきたいと考えています。

まず買収資金については、金融機関からの借入金によりブリッジファイナンスを行います。買収完了後、1年以内を目途にパーマネント化を図る予定ですが、その際、財務健全性を意識した適切なファイナンス戦略を策定予定です。現状では株主還元の方針は変更しない予定ですが、大型M & Aを実施することもあり、来期の自己株式取得は見送る方針です。

本件による財務数値の変化

- 各種財務指標は一時的に中計の目標水準を下回るが、米国戸建住宅事業の成長を加速させることにより、財務健全性の回復を図る

本件による財務数値の変化

B/Sへの影響

| | SEKISUI HOUSE 23/1期 | MDC HOLDINGS, INC. 22/12期 ⁽¹⁾ | 買収完了後 |
|-----------------------|------------------------|--|--|
| 有利子負債 | 6,071億円 | 2,089億円 | M.D.C. Holdings 既有利子負債と 本件に係る調達金 額合わせて60億ドル 程度(8,400億円 程度)の増加を見込 む |
| D/Eレシオ | 0.37倍 | 0.48倍 ⁽²⁾ | 0.9倍台 ⁽³⁾ |
| Net Debt/ EBITDA倍率 | 0.93倍 | 0.25倍 ⁽²⁾ | 3倍台 ⁽³⁾ |

注:

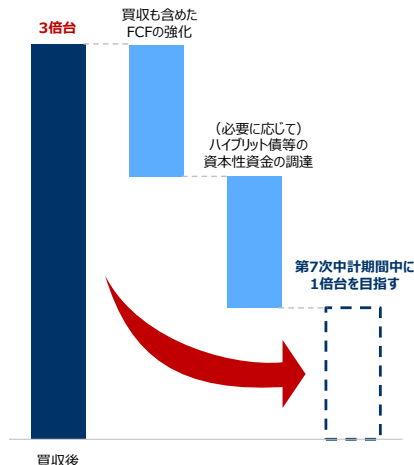
1. USD/JPY=140円で換算

2. M.D.C. Holdingsの有利子負債はSenior notes, net及びRevolving credit facility。純有利子負債はSenior notes, net + Revolving credit facility - Cash and cash equivalents - marketable securitiesにより算出

3. 買収完了後の指標は25/1期の弊社推定値

今後の財務戦略

Net Debt/EBITDA倍率










財務への影響ですが、買収によりMDCの既存の有利子負債と本件に係る調達金額をあわせて60億ドル程度の有利子負債が増加し、D/Eレシオは0.9倍台、Net Debt/EBITDA倍率は3倍台と一時的に中計の目標水準を下回る見込みですが、米国戸建住宅事業の成長を加速させることにより、フリーキャッシュフローの強化・ハイブリッド債等の資本性資金の調達により、Net Debt/EBITDA倍率は、第7次中計期間中に1倍台を目指します。

このように、成長戦略と財務戦略の2つを実現することにより、本買収は当社グループの企業価値向上に大きく寄与するものと考えております。

直近期の経営成績

- 両社の2022年度の実績値は以下の通り
- 実際には本買収により発生するのれんやファイナンスコスト及び本買収に当たって支払う費用等が発生するため、当社の連結業績に与える影響については現在精査中
- 本買収のクロージングは2024年上半年期を見込んでおり、2024年度の損益取り込みは限定的となるため、本格的な収益貢献は2025年度以降を見込む

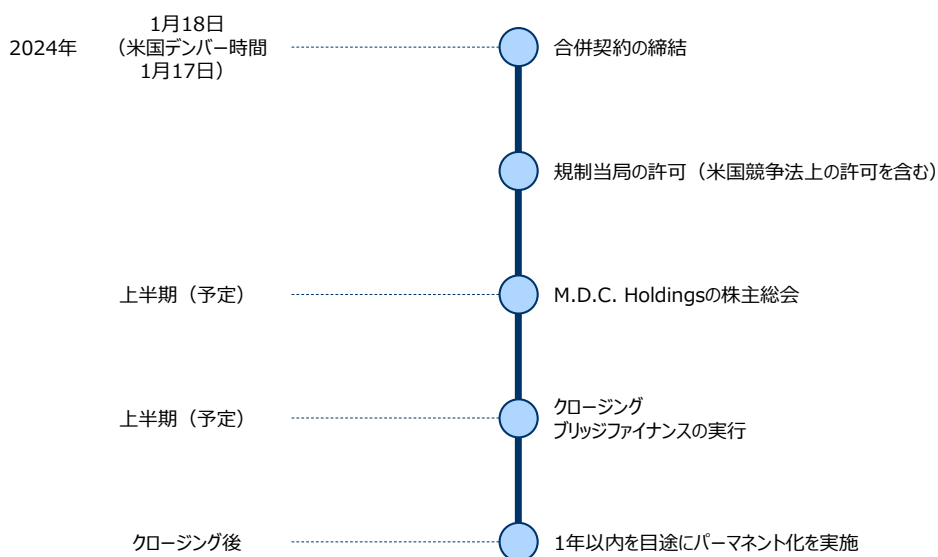
| |  23/1期 |  22/12期 (1) | (ご参考) 実績値の単純合算 |
|---|--|---|-------------------|
|  米国における 引渡戸数 | 5,357戸 | 9,710戸 | 15,067戸 (第5位) |
|  売上高 | 2兆9,288億円 | 8,005億円 | 3兆7,293億円 |
|  営業利益 | 2,614億円 | 1,083億円 | 3,697億円 |
|  当期純利益 | 1,845億円 | 786億円 | 2,632億円 |
|  ROE | 11.9% | 19.8% | - |

注:
1. USD/JPY=140円で換算

直近期の両社の実績値は記載の通りです。買収に際してはのれんの償却や買収にかかる費用が発生しますので、来期の損益への影響については精査中です。買収の進捗に応じて適切に開示を行っていきたく考えています。

今後の主要な日程

■ 今後の主要なスケジュールは以下の通り



主要なスケジュールですが、競争法上の審査と2024年上半期にMDCの株主総会を予定しており、本買収の実行は、MDCの株主総会で過半数の承諾を得られることが条件となります。現時点では2024年上半期までのクローリングを見込んでいます。買収資金は一旦ブリッジファイナンスにより調達しますが、クローリング後1年以内を目途にパーマネント化を実施する事を予定しています。

積水ハウスのグローバルビジョン
「わが家」を世界一幸せな場所にする

| | | |
|--|--|--|
| <p>ハード・ソフト・サービスを融合し、幸せを提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 生活を編み込む「life knit design」 ✓ データドリブンのDXによる価値創出 ✓ PLATFORM HOUSE / 健康サービス・生活サービスの提供 | <p>ESG経営のリーディングカンパニーに</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 住まいを通して環境課題の解決に貢献 ✓ 従業員の自律を成長ドライバーにする ✓ イノベーション&コミュニケーション | <p>積水ハウステクノロジーを世界のデファクトスタンダードに</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 米国 南東部地域への進出 ✓ 安全性・快適性・デザインを武器としたハード（SHAWOOD）の展開 ✓ 生活提案力、顧客アプローチ、ブランド等のソフト浸透 |
|--|--|--|

国内の“安定成長” と 海外の“積極的成長”



以上でご説明を終わります。

当社のグローバルビジョンやカスタマーファーストの考え方を育んできた、ウッドサイドホームズ、ホルト、チェスマー、ハブルの方々に改めて感謝するとともに、同様に当社ビジョンに共感いただき、当社の仲間になることを選択していただいたMDCの方々にこの場をお借りして感謝申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

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。