

国土交通省、経済産業省

塗料用シンナーの直販を開始 [🔗](#)

環境省

次期気候変動適応計画の骨子を取りまとめ [🔗](#)

AQ Group

5期連続最高売上高を更新 [🔗](#)

不二サッシグループ

リサイクル率100%「Reサッシ R100」をビル建材に標準展開 [🔗](#)

富士フイルム、東京ガスなど

化学業界初となる海外産バイオメタンを原料とした都市ガス供給に合意 [🔗](#)

今週のトピック解説

積水化学がノーブルホームを子会社化

大手メーカーと地域有力ビルダーの「相互補完」の連携進む

積水化学工業 住宅カンパニーは、ノーブルホーム(茨城県水戸市)およびその他関連5社の全株式を取得した。同社は2028年度を最終年度とする中期経営計画において、新築事業の成長加速に向けたエリアマネジメントの強化を掲げている。特に首都圏については、戸建・分譲・集合の全領域で受注拡大を目指す「2030首都圏1.5倍戦略」を推進している。

ノーブルホームは、注文住宅をメインとして、分譲・土地販売・リフォーム事業を展開し、1994年創立以来、茨城・栃木・千葉エリアで累計約1万3,000棟の建築実績を持つ。年間1,000棟弱の住宅を供給しており、注文住宅が8割を占める。長期優良住宅の認定取得、断熱等性能等級6を標準とし、高性能住宅を強みに提案を強化している。

また、グループ会社では施工事業や不動産事業にも取り組んでいる。積水化学工業は、今回のノーブルホームグループの株式取得を通じ、北関東エリアにおける鉄骨/木質系ユニット住宅と木造注文住宅の両社ブランドを活用した柔軟な提案体制の構築を目指す。また、両社が持つ施工協力会社を相互活用し、職人不足への対応と施工時期の平準化を図り、安定した施工体制の基盤を構築する。さらに、両社の情報ネットワークを活用し、小規模から大規模まで幅広い土地仕入れを実現し、両者の提案力強化につなげる。

積水化学工業 住宅カンパニーは近年積極的なM&Aを実行している。25年5月には神奈川県横浜市の総合不動産会社ベンハウスを買収。横浜エリアを中心に地域密着型の事業を展開する同社をグループに入れることで、首都圏における不動産仕入れや流通網の強化を図った。また、26年1月には北海道札幌市に拠点を置く木造住宅メーカー、アーキテックプランニングを買収。木造住宅の設計・施工力を取り込み、新築分野の対応力を高め、北海道地域の顧客ニーズに応える体制を整えた。同社は今後

もM&Aを通じて特に仕入れ部分の強化を図る計画で、吉田匡秀プレジデントは「自前だけの仕入れでは到底届かない。土地や物件の仕入れ能力が強く、あるいは賃貸管理やマンション再販領域の強みを持つパートナー企業との協業を推進していく」と話す。

こうした大手住宅メーカーと地域ビルダーが手を組む例は今後さらに広がっていくとみられる。地域密着の企業を傘下におくことで、大手メーカーにとっては、地域に根付いた顧客基盤、土地仕入れネットワークなどを獲得できるメリットがある。一方、地域ビルダーにとっては市場環境が厳しくなる中で、資材高騰への対応、法改正や先端技術対応などで大手のノウハウを活用できる。双方の課題を補完し、強化するウィンウィンの戦略といえる。

ヤマダホームズは25年11月に宮城・福島エリアに密着して家づくりを手がけてきた東和総合住宅を買収した。ヤマダホームズとしては、宮城県の注文住宅着工棟数で14年連続トップとなる地域ネットワークを生かすことができ、東和総合住宅側では経営基盤を盤石化するとともに、ヤマダホールディングスグループの持つ住宅・家電・インフラ・DX分野を活用した顧客サービス向上を図ることができる。

積水ハウスが近年強化する「SI事業」も、買収という形ではないが、狙いや住宅業界の構造改革という点では地続きにある。同事業は、基礎・躯体を積水ハウスが施工し、外装・内装・設備をパートナー企業が担当する共同建築事業。積水ハウスがSI事業を進める背景の1つには、人材不足・施工力の確保がある。地域ビルダーは施工力不足の課題をクリアでき、積水ハウスは自社の施工部隊の稼働率を安定させることができる。

日本の住宅業界において、大手の技術・資本力と、地域ビルダーの顧客基盤を掛け合わせた「連合軍」再編の動きは今後、さらに活発化しそうだ。



宇都宮市CRTハウジング宇都宮西会場で26年4月にオープンしたノーブルホームのモデルハウス

新刊

公共住宅建設工事共通仕様書
機材の品質性能基準(令和7年度版)6月30日
発売