

米国ホーム・インプレーブメントDIY市場の現状

ポスト・コロナでの差別化の鍵を探る

図1 インプレービング・アメリカン・ハウジング2021レポート

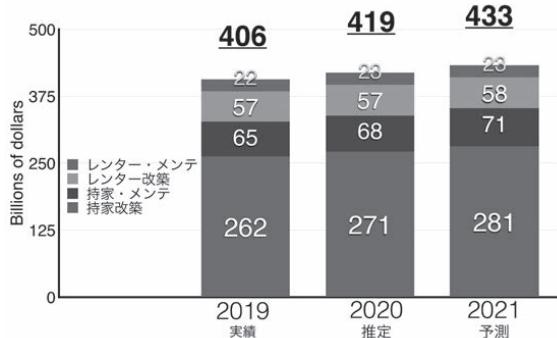
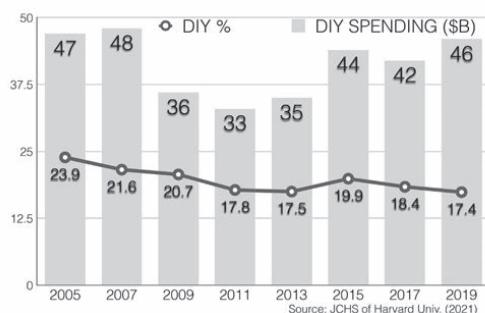


図2 DIYセグメント2019年度実績



米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

一・市場規模

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

二・市場背景とパンデミックの影響

米国DIY/DIY市場の現状と予測を以下順に垣間見てみましょう。

きな差があります。また、レンターのH.I.出費平均年間1200ドルに比べて、持管家オーナーのH.I.出費は3300ドルと高いため、高コスト地区アパートから低コスト地区の既存住宅へのモビリティはH.I.市場にインパクトを与えます。持ち家オーナータイプの中でも、コンド・オーナーのH.I.年間平均1800ドルに比べて、一戸建てオーナーのH.I.出費額は3400ドルと大きな違いがあります。

そして、マクロ世代の変化も見逃せない要因です。アーマー世代が求める高齢ライフスタイルに合わせ

た改造需要がありま
す。55歳以上の持ち家オーナーのH.I.出費
比率が2009年の40%から、10年後の2019年には52%
と大幅に増大していきます。また、同年2019年のミニニアル
世代の出費は全体の9%しか占めていませんが、今後彼らが住
宅購買に向かい、初めての持ち家オーナーとなる潜在性は無視
できません。この世代は高額力レッジ・ローン返済を抱えている
ので、特に郊外や地方都市など低コスト地区の中古住宅市場で
この潮流は顕著になるでしょう。

べています。35歳以下のオーナー率が高い地区での改築申請率は2%高いと分析されています。改築申請率が増加した地区には、ルイビル(16%)、オクラホマ・シティー(9%)、カンザス・シティー(8%)が挙げられています。反対に減少した地区は、ボストン(マイナス11%)、マイアミ(マイナス8%)、サンフランシスコ(マイナス5%)です。

三. 主要D-IV 小売業

地域密着サービスにてローカル顧客に信頼されています。メナーズは中西部15州に集中して店舗展開をしています。アマゾンやその他オンライン小売業も競合ですが、本稿では大型店舗二社に触れましょう。

ホーム・デポ

0年のオンライン売上は前年比86.9%増の193億ドルを記録し、総売り上げの15%に相当します。オンライン注文の60%は店舗の在庫から充足されています。顧客に向けた店舗内での月5回のワークショッピングは、昨年はライブ・ストリーミングにて目40回と増加させ、顧客エンゲージメントに努めています。Eコマース売上ランキンングでも第7位と健闘しています。

DIY／DIFM(Do-it-for-me)♪ロコ・コントラクターの顧客対応を明確に分けており、DIY顧客に対してはオンラインと店舗体験をミックスし、商品オーバーリティートして低価格・短納期にて

図3 ロックダウンの影響



図4 主要DIY小売業者リスト

	本社	創業	売上	純利益	店舗数	従業員数	DIY 比率	JD Power 顧客指 数
Home Depot	Atlanta GA	1978	\$131.1B	\$18.3B	2,296	504,800	55%	822
Lowe's	Mooresville NC	1952	\$89.5B	\$5.8B	1,904	300,000	75%	838
Ace Hardware	Oak Brook IL	1924	\$7.8B	\$316.9M	5,200	NA	NA	844
True Value	Chicago IL	1948	\$8B	NA	4,500	NA	NA	832
Menards	Eau Claire WI	1962	\$10.8B	NA	300	45,000	NA	841

(Source: Annual Reports, D&B, ID Power)

図5 リモデリング活動先行指標 LIRA (1Q2021)



口ウズ

ユーザー・エクスペリエンス(UX)を向上させています。D.I.Y顧客の売上比率は55%と推定されます。

大手第二位は1952年創業のノース・キャロライナ州モーリスビルに本社を置くロウズ。2020年の売上は前年比24%増の896億ドル、純利益は前年比36%増の58億ドルと好調でした。北米中心に1,974店舗。フルタイム従業員22万人とパートタイマー12万人を雇用しています。

顧客はホーム・デポ同様、DIY／DIFMとプロ・コントラクターに分類され、DIY比率は75%と推定されます。2020年のEコマース小売業ランキングでは22位で、オンライン売上は87億ドル、前年比111%増を記録しました。

360によれば、アマゾンの2020年売上は前年比38%増の2960億ドルを記録しましたが、Eコマース市場のシェアは31%と前年の43%増に比べると減少しています。アマゾンを除く小売業トップ100社のEコマ

トラック・レンタル等の配達オプションなど、サプライチェーンを繋ぎ顧客エンゲージメントを高めています。

差別化のもう一つの鍵となるのが、プロ・コン・トラクター顧客の特性に合わせたサービスやトレーニングに注力している点です。ツール・レンタルや、プロジェクト管理を簡易化させるためのアプリも提供しており、オンデマン

ル世代やZ世代顧客の42%が三ヶ月以内に改築修理プロジェクトを計画・進行しており、ブーマー世代の27%に比べて高い、という結果となり、D-I-Y市場の顧客指向性は、購買前に店舗に出来かけ製品を手にし店舗スタッフとのエン



岡本 晃志

種日系企業の米国現地子会社似てシニア・エグゼクティブとして経営・事業開拓・マーケティングに携わる。戦略とマーケティングの同軸一体化化に焦点をあて経営実践し事業成長に貢献。製造業・IT・通信・不動産・メディア等多業種に亘る米国子会社経営経験をベースにした顧客視点の戦略マーケティング・コンサルティングのエキスパートであり、業績インパクトと戦略構築再考の示唆に富む。東京外国语大学卒。ベンシリバニア大学ウォートン校、M・I・T Sloan校、ハーバード大学ビジネス校のエグゼクティブ向け経営・戦略・マーケティング課程終了。

五 2022年 アウトルック

IX動向に注視する
と、ポスト・コロナの
生き残り再生の鍵が
見つかるかも知れま
せん。

ゲージを望んでいろいろと結んでいます。
ミレニアル世代の消費者指向を意識した新規スタートアップ参入も数々見かけます。D.I.Y.アーティストは数えたらキリがありません。新規事業事例では、D.I.Y.材料とツール・レンタルをセットで宅配し、エキスパートがオンラインにて疑問に答えるサービスや、改築前の部屋・台所等の写真をアプリからアップロードすれば、費用の見積もりができたたりアーティスト・デザイナーにリンクできるサービス等、色々なします。

RA(図5)によると
オーナー居住家屋の
改築修理費用は200
22年第1四半期に
は前年比4.8%増
総費用額は3700
億ドルと堅調に推移
すると予測していま
す。更にLIRAは
今過熱気味な住宅
価格上昇が続けば、持
ち家オーナーはホー
ム改築修理に継続的
に投資し、昨年来保留
にしていた大型改築
プロジェクトはアコ
コントラクターへと
シフトしDIY比率
は低下すると述べて
います。将来の顧客嗜
好変化は誰にも予想
出来ませんが、パン
デミックが加速した
居住モビリティやア
モート・ワーケの影響
にDIY業界は敏感に

A black and white photograph showing a person's hands working on a wooden project. One hand holds a long ruler against a piece of wood, while the other hand uses a pencil to mark the wood at specific measurements. The workbench in the background is cluttered with various tools, including a screwdriver, a drill, and several metal brackets or hardware pieces. The lighting is focused on the hands and the workpiece, creating a sense of precision and craftsmanship.