

北米事業見学会

北米建材事業の取組み

2026年9月



ITOCHU Building Products Holdings Inc.("IBP")



北米をリードする建材事業のプラットフォーム

- IBPは北米市場をリードする多様な建材事業ポートフォリオを統括
- 経験豊富な現地経営陣と伊藤忠からの駐在員を組み合わせ、長期的な価値創造、持続可能な成長に焦点を当てた現場重視の経営アプローチを採用

設立

2022年4月

III*が100%保有

収益

\$2.0 Bil+

グループ100%ベース

総資産

\$1.5 Bil+

グループ100%ベース

従業員

2,700名+

*Itochu International Inc

IBPの役割

グループ経営管理

グループ事業6社の経営管理

グループ戦略とシナジー

事業ポートフォリオの最適化とシナジー創出

M&A

成長加速に向けた新たな投資機会を追求

シェアドサービス

会計、財務、HR、IT、EHS、RMのベストプラクティスを活用

グループ構成



リーダーシップチーム

IBP



IBP/CEO
MH/Chairman

IBP/CFO

IBP/CIO

IBP/VP of HR

運営会社



MH/CEO

ALTA/CEO

USPTM/CEO

DNAL/CEO

PWT/CEO

CIPA/CEO

■ 伊藤忠/IIIからの駐在員

■ 現地経営陣

北米建材事業ハンズオンマネジメント

- 長期の駐在、現場経験、事業会社間のローテーションを通じて築かれたリーダーシップ人材
- 伊藤忠の海外事業の中でも特徴的なハンズオン経営を意図した配置・育成を実践



- 北米全域に40名以上の従業員が駐在
- 長期駐在(平均4.8年)
- 現場での実務経験を重視
- 主要な役職への段階的な昇進
- 全社横断ローテーション
- 北米の建材の深い専門知識

北米の建材業界への長期的なコミットメント

1968年に北米建材市場に参入して以来、事業を着実に拡大し、製造と流通の両面で多角化したプラットフォームを構築

年	会社名		カテゴリー	製品
1968	CIPA Lumber Co.		EWP(構造用木材)	ベニア(製造)
1977	Master-Halco Inc.		フェンス/ODL	フェンス、デッキ(卸)
1998	Pacific Woodtech Corp.		EWP(構造用木材)	LVL、Iジョイスト(製造)
2018	Alta Forest Products LLC		フェンス/ODL	木製フェンス板(製造)
2019	Jamieson Manufacturing Co.		フェンス/ODL	フェンス(卸)
2020	US Premier Tube Mills LLC		フェンス/ODL	フェンス用鉄製パイプ(製造)
2022	Louisiana Pacific Corp.		EWP(構造用木材)	EWP(製造)
2024	DAIKEN North America Ltd		内装材	ラミネートボード(製造)
2024	The Deck Superstore, Inc		フェンス/ODL	アウトドアリビング関連(卸)

ビジネスの発掘と成長における競争優位性

市場での長期的な存在感、ハンズオン経営、そして業界内の強固なネットワークにより、従来の売却プロセスでは得られない投資機会へのアクセスを獲得

三つの主要な柱

01

独自取引の調達

-経営に人材を組み込み、長年の業界関係を維持することで、広範なオークションプロセスに至る前に機会を見極めることが可能

02

ファミリーオーナー企業にとって信頼できるパートナー

-多くの買収は創業者や家族経営の企業
-長期的なオーナーシップ、企業文化と従業員の継承、成長に投資することにコミットできるパートナーシップ

03

ハンズオン経営

-経営に関与することにより、迅速な意思決定と着実な実行が可能
-市場環境の変化に柔軟に適応し、市場平均を上回る成長を実現

短期的な出口に注力する買い手とは異なり、
運営ノウハウと長期投資の視点を組み合わせて持続可能な企業価値を創出

Master Halco



Master Halco 現場で実践する一体経営モデル

現場で共に考え、実行する経営チーム

2026年9月17日 | Master Halco

Master Halco 概要



設立	1951年（1977年に伊藤忠グループ入り）
事業内容	北米有数のフェンス製品メーカー兼卸売業者。 デッキ材などのOutdoor Living（DR&OS）分野でも事業を拡大。
顧客	フェンス施工業者、販売店、小売顧客 約16,000社
従業員数	1,119名（2026年3月時点）
販売網	米国・カナダ 72支店
製造拠点	5工場
伊藤忠人材	主要な経営・機能部門に8名の駐在員を配置

Master Halcoの歩み

MASTER HALCOの歩み



Master Fence Fittings
創業

1951



チェーンリンク用金網を
取扱商品に追加

1961



Halco Fence & Wireと
合併

1980



カナダへ進出

1995



Clotures Bel Air
(カナダ) が
グループ入り

2005



Master Halco Gives Back
プログラムを開始

2021



Commerce City, Coloradoの
The Deck Superstoreを買収

2024

1958

パイプ製品を
取扱商品に追加



1964

初の営業拠点を開設



1983

Master Fence Fittingsと
Halco Fence & Wireを統合



1999

ロゴ・ブランドを刷新



2019

Jamieson Fenceと合併



2024

US Vinyl FenceおよびForest Product Salesを買収
Salt Lake City支店を新拠点へ移転



取扱商品

中核のフェンスからセキュリティ、Outdoor Livingまで幅広い商品を展開

 チェーンリンク
フェンス



住宅・商業・仮設向け
フェンス

 装飾フェンス



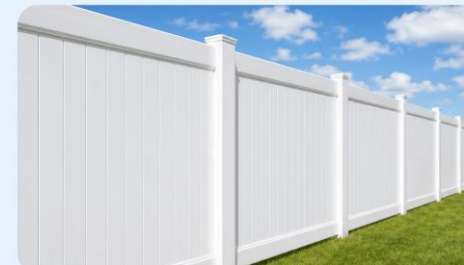
スチール・アルミ製
フェンス

 木製フェンス



目隠し・装飾用途に対応する
木製フェンス

 PVCフェンス



メンテナンス負担の少ない
PVCフェンス

 農業用フェンス



農場・牧場・家畜向け
フェンス

 入退場管理



ゲート開閉装置、スライド／
スイングゲート

 デッキ・手すり・
屋外構造物



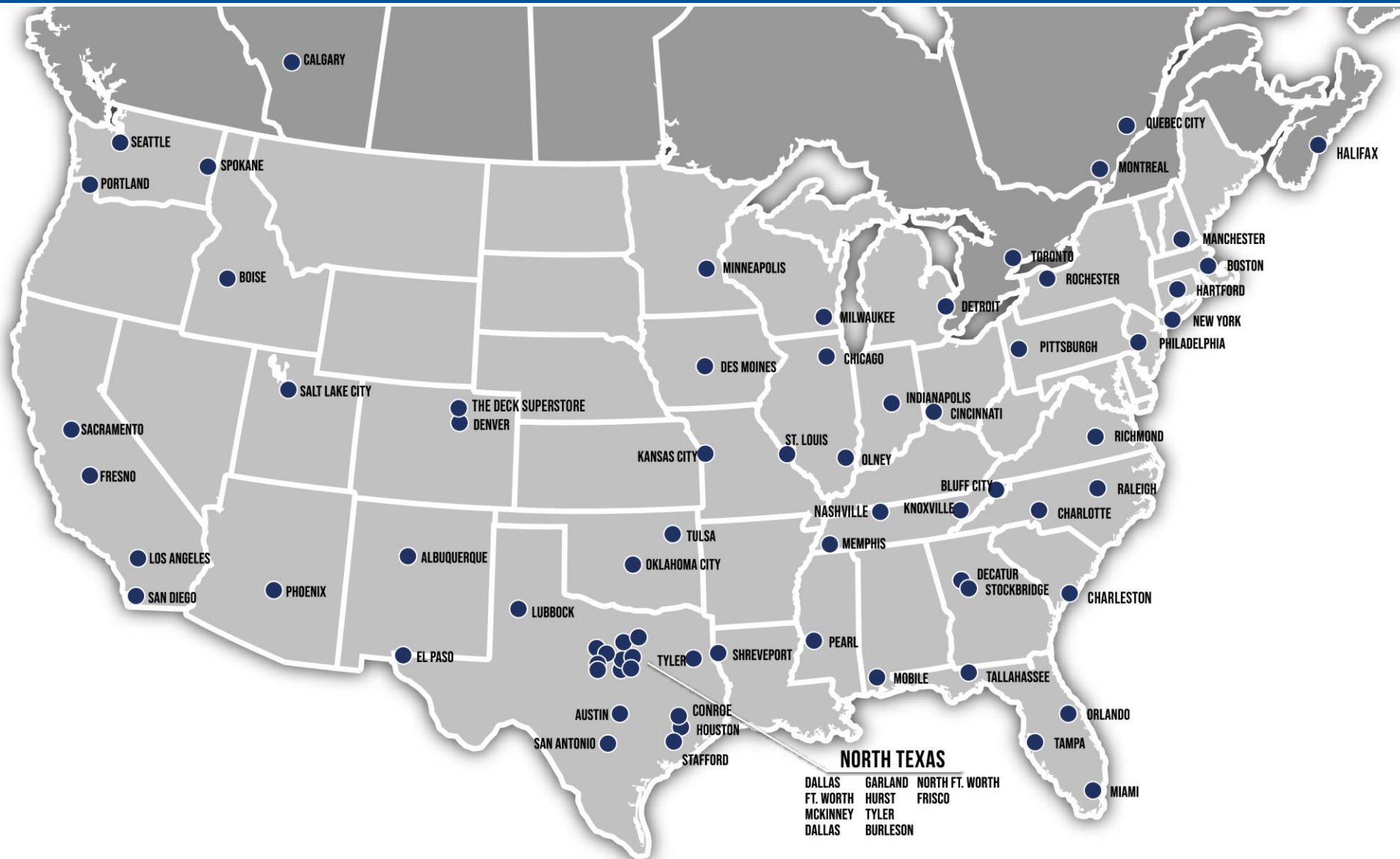
屋外空間向け資材・構造物

 高セキュリティ
フェンス



外周警備・入退場管理
ソリューション

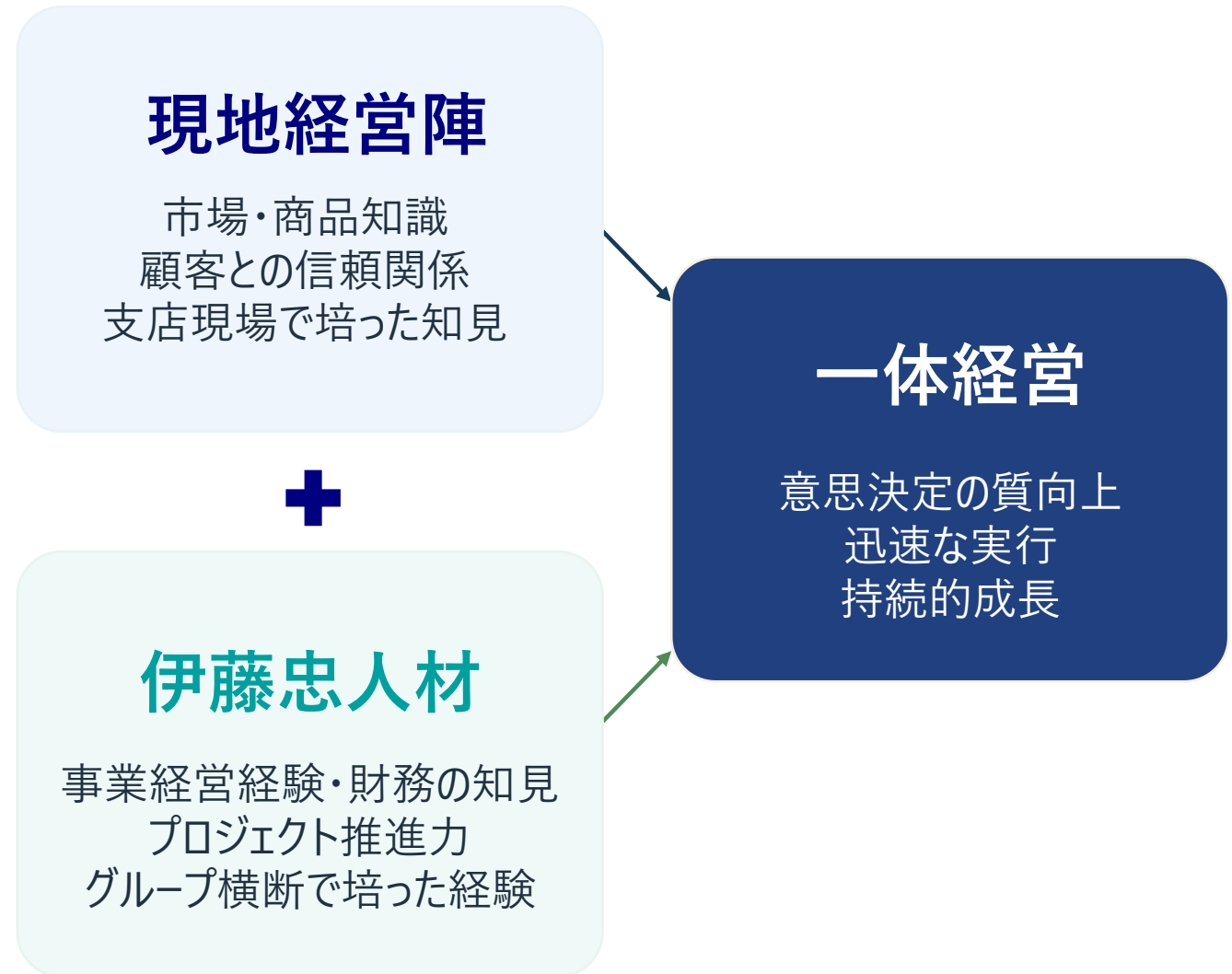
拠点網



一体経営モデル

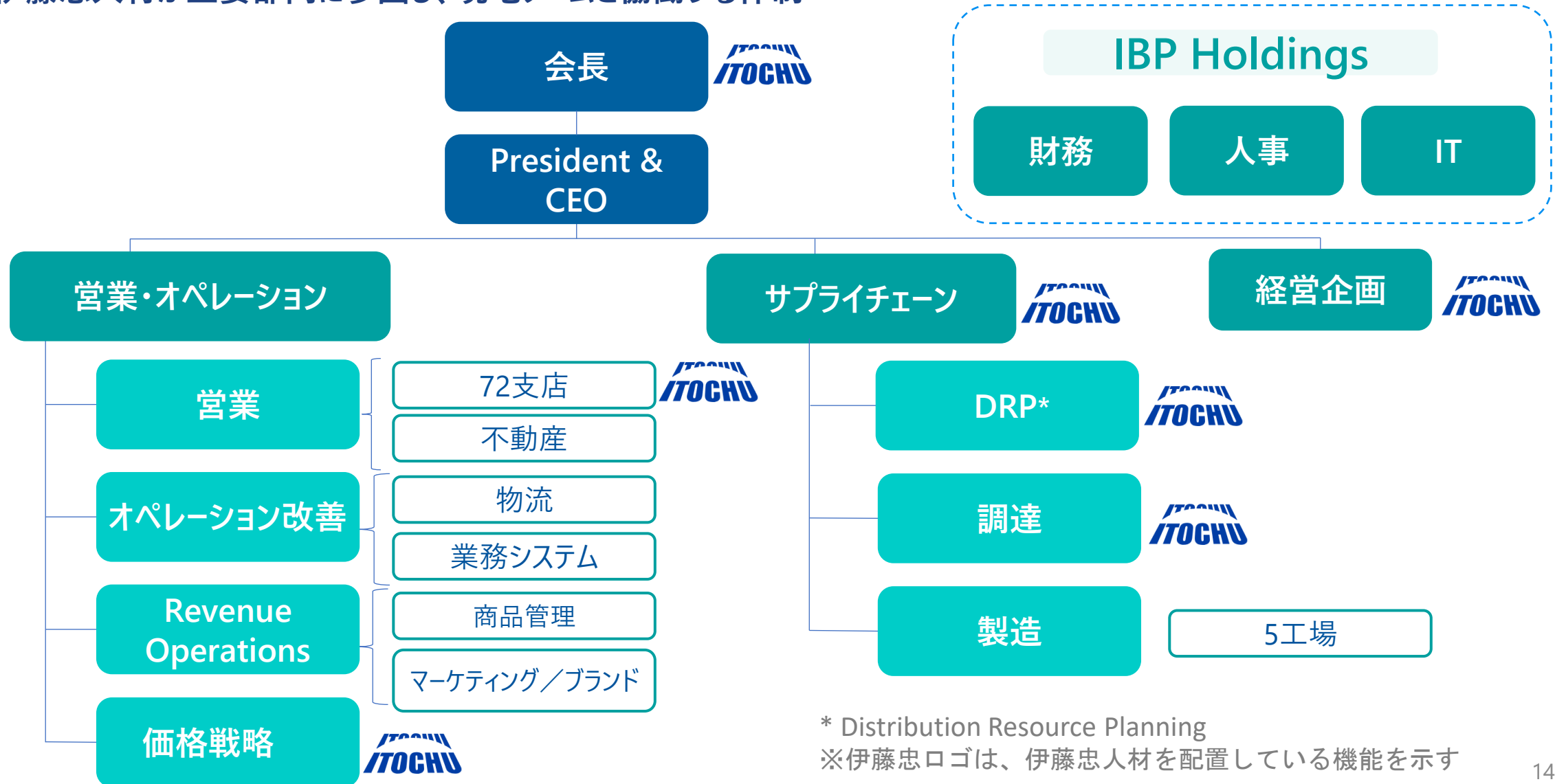
現場で実践する、 一つの経営チーム

- Master Halcoでは、現地経営陣と伊藤忠人材が一つの経営チームとして現場に入り込む
- 異なる経験と視点を持ち寄り、戦略・意思決定・実行の責任をともに担う



組織体制

伊藤忠人材が主要部門に参画し、現地チームと協働する体制



MH Quartet : 4つの視点を、一つの経営チームへ

Master Halcoでは、現地経営陣と伊藤忠人材が一つの経営チームとして参画。
共通の経営課題に対し、異なる視点を持ち寄る。

CEO



Glenn Shenk

経歴

- 2006年、Outside Sales AssociateとしてMH入社

主な担当領域

- 全社戦略
- 組織運営

営業
オペレーション



Kevin Hintz

経歴

- 2014年、Branch ManagerとしてMH入社

主な担当領域

- 売上拡大
- 支店業績
- 顧客関係
- 在庫・運転資本

調達・
製造



Aki Otsuki

経歴

- 2021年、Planning DirectorとしてMHへ出向

主な担当領域

- サプライチェーン
- 製造
- 調達
- 在庫・運転資本

経営企画



Anan Ogawa

経歴

- 2018年、BuyerとしてMHへ出向

主な担当領域

- 財務戦略・分析
- プロジェクト管理
- M&A
- 株主対応

現地で培った知見と伊藤忠の経験を組み合わせ、チームの強みを発揮

現地経営陣とともに経営を担う、一体経営モデル

現地経営陣と伊藤忠人材が緊密に連携し、Master Halcoを経営

一般的な株主・経営関係



定期的な事業レビュー

定期的な事業報告を受ける



重要事項の承認

投資・重要事項を審議し、承認



財務実績のモニタリング

財務報告を通じて実績を評価



報告を通じたコミュニケーション

主な接点は、定型化された報告プロセス

株主による監督

協働

異なる視点

議論

率直な対話

実行

責任の共有

MHの一体経営モデル



一つの経営チーム

現地経営陣と伊藤忠人材が、
経営課題への対応・意思決定・実行をともに担う



異なる視点を組み合わせ、意思決定の質を高める

地域市場の知見に、財務・戦略の視点を
組み合わせる



戦略と施策を共同で策定する

施策や優先順位を決める前に、
異なる見解を率直に議論



一つのチームとして進捗をレビュー

業績をともに確認し、施策を迅速に見直す

経営への参画と責任の共有

一体経営のプロセス

フィードバック・意思決定・実行を繰り返す経営プロセス



Master Halco Gives Back

チームと顧客が一体となり、地域社会へ還元



現場主導

毎年、会計上の5月度売上高の一定割合を、各支店・工場・本社チームが選定した慈善団体へ寄付



売上が寄付につながる

支店の売上が伸びるほど、各支店が選んだ団体への寄付額も増加



取引先とともに

仕入先が自社商品の販売コンテストに協賛し、追加寄付を実施

