

株式会社 土屋ホールディングス

会社説明会

Company briefing session

代表取締役社長 土屋 昌三

目 次

環境認識	1P
売上高と営業利益	2P
住宅事業の取り組み	3P
増改築事業の取り組み	8P
不動産事業の取り組み	13P
健全経営と人財強化・育成	15P
株主還元の姿勢	18P

東証第2部・札証:1840



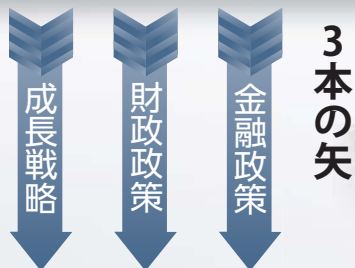
Copyright (C) 2014 Tsuchiya Holdings Co.Ltd. All Rights Reserved.



環境認識

～日本経済と住宅産業を取り巻く環境～

アベノミクス効果



好循環

GDP成長率、雇用情勢、景況感の伸び

消費増税による駆け込み需要反動

2013年9月／駆け込み的に増加

反動

2013年10月／住宅大手各社の受注が減少

負担軽減策

8%

需要抑制と住宅市場の落ち込みを回避

さらに、2014年4月以降の購入者に手厚い負担軽減策

人材不足

少子高齢化などにより
建設技術者の人材が減少



震災復興需要、東京五輪
の施設整備など

1994年

資材高騰

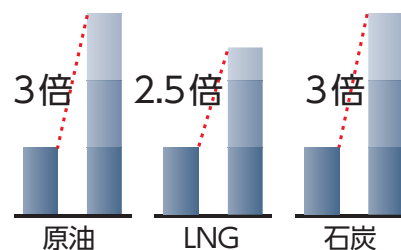


- ◎震災復興事業の本格化
- ◎消費増税前の住宅建設の増加
- ◎東京五輪決定による建設の増加
- ◎ガソリン高騰による運搬費の増加
- ◎電気代の値上がり

電気代高騰

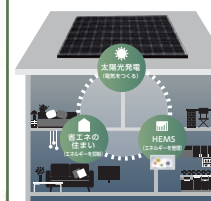


原発停止に伴う火力発電の稼働により、化石燃料消費が増加



スマートハウス関連市場の拡大

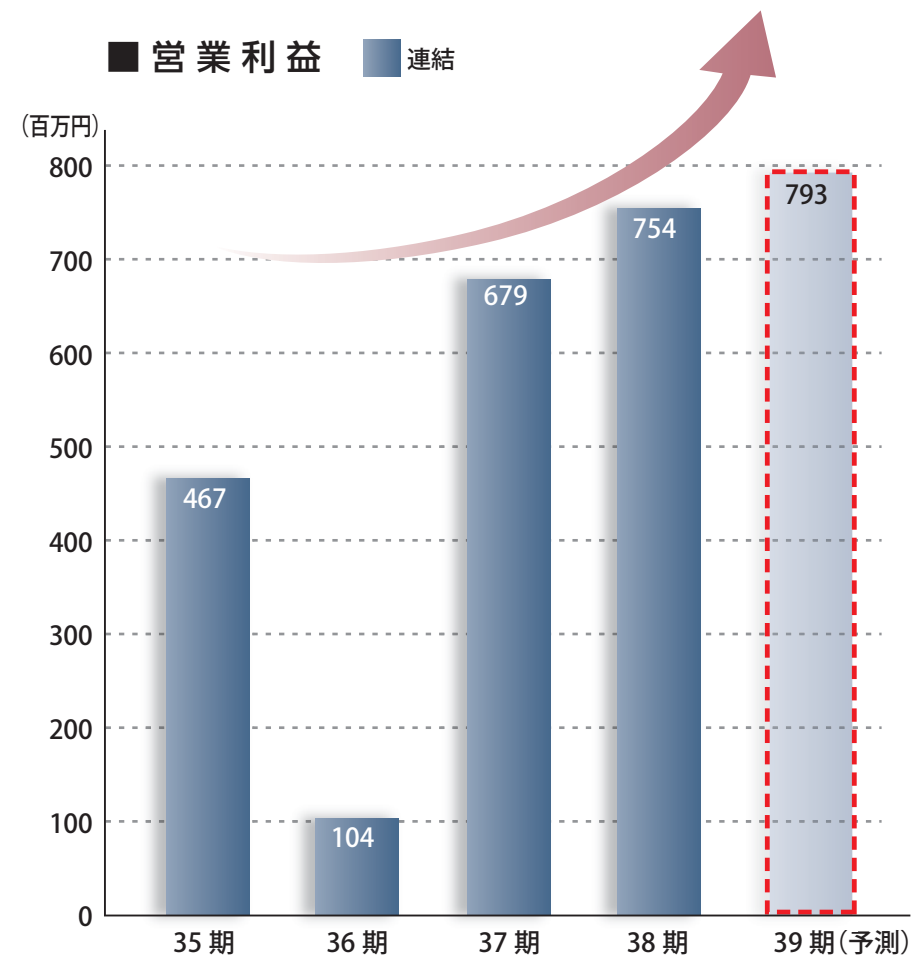
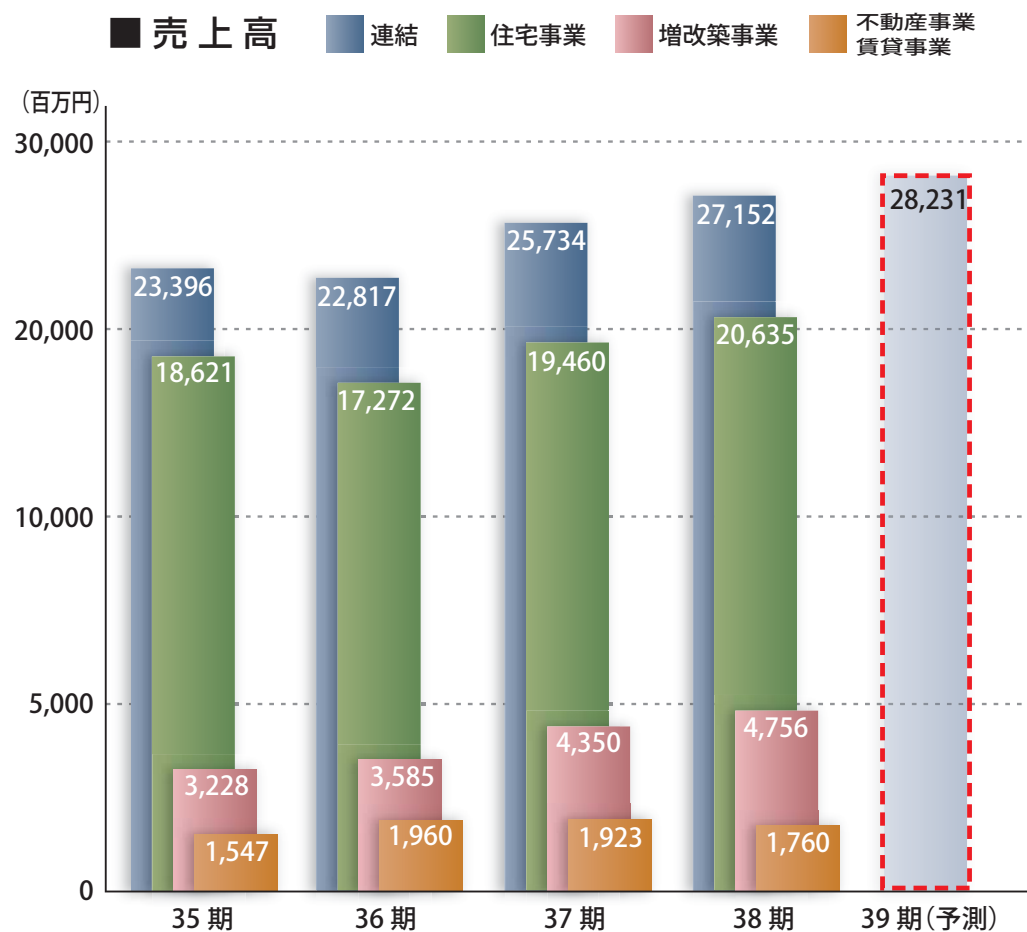
2020年には3兆6,362億円の市場拡大と予測





売上高と営業利益

以降ページで紹介する各事業の取り組みにより、39期も増収増益が見込まれる。



住宅事業の取り組み

《土屋ホーム》木造軸組住宅



《土屋ホーム東北》



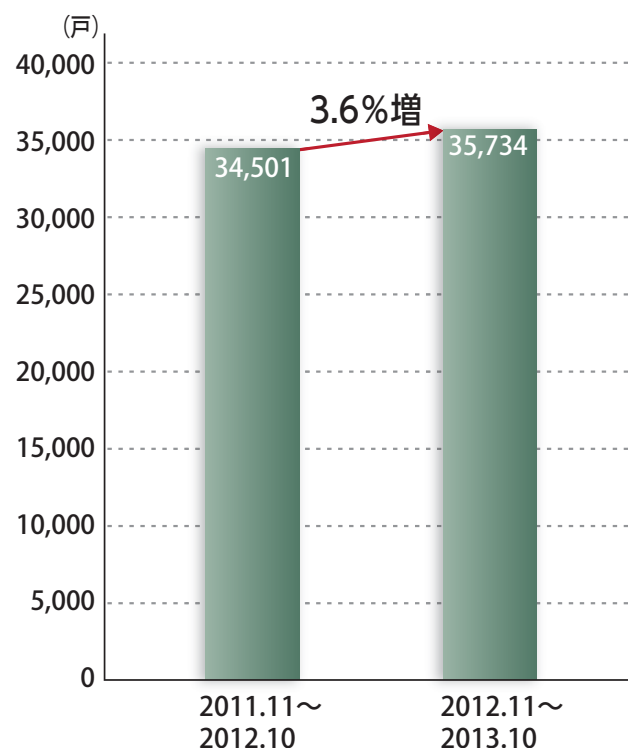
ツーバイフォー住宅



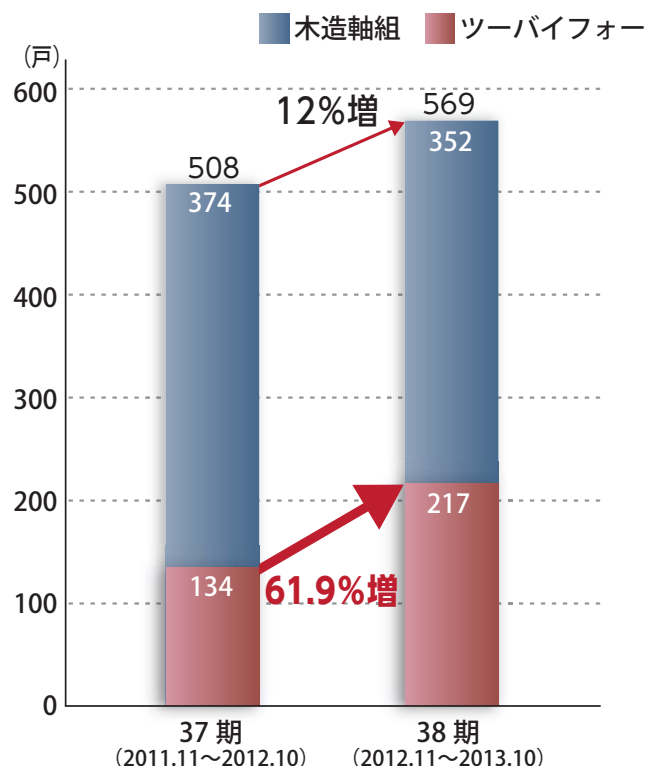
住宅市場との比較

大手ハウスメーカーやパワービルダーが進出し、受注が激戦している北海道の住宅市場における新設着工戸数は伸び悩む中、土屋ホームは順調な伸び率を示している。

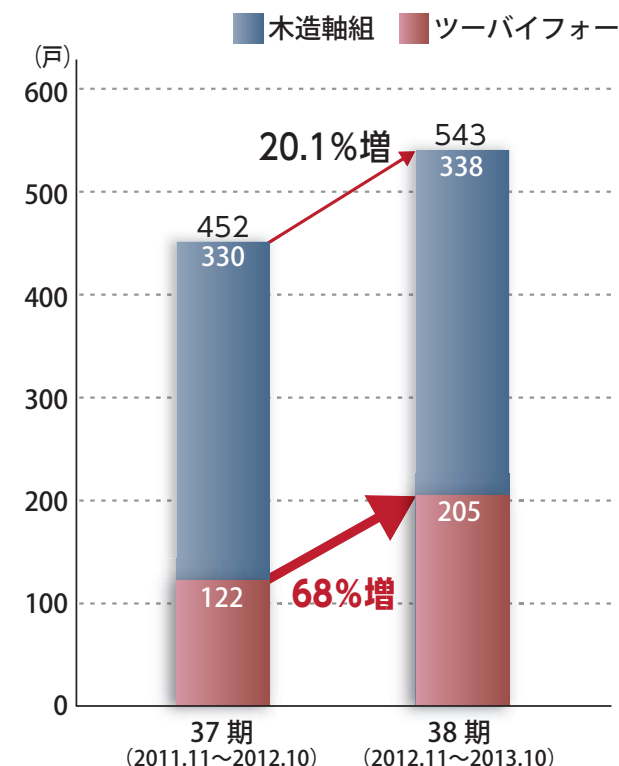
■北海道の新設住宅着工数 【出所】国土交通省



■土屋ホームの北海道新設住宅着工数



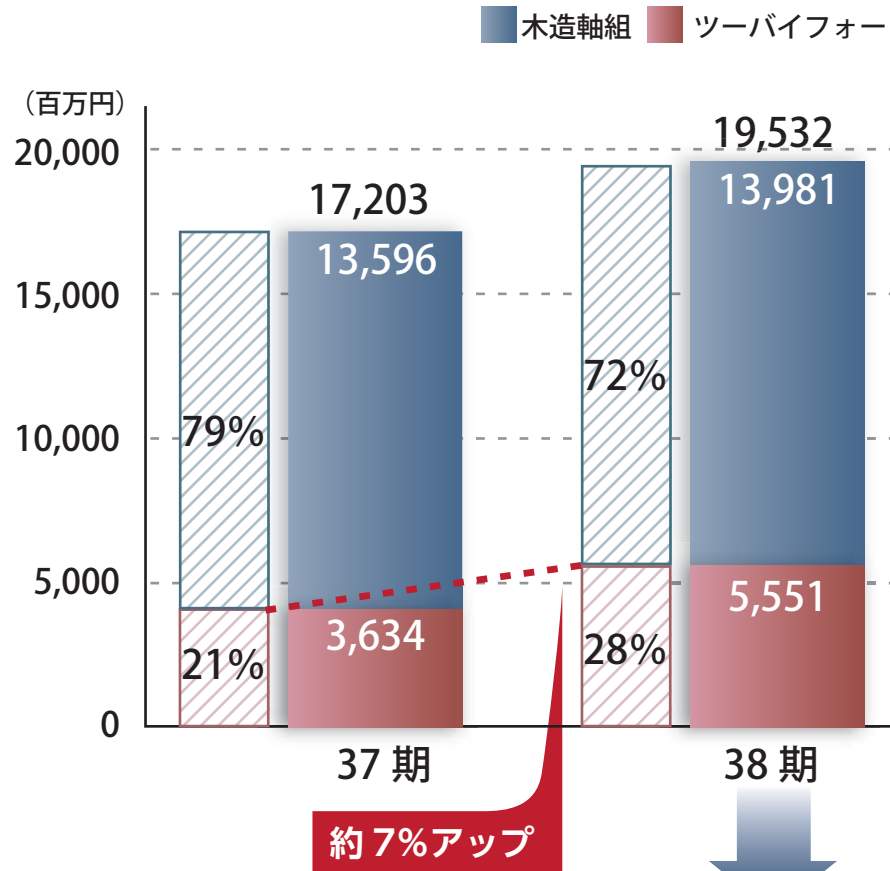
■土屋ホームの北海道新設住宅契約数



土屋ホームと土屋ツーバイホームとの合併効果。
木造軸組とツーバイフォーの両方の取扱いが可能になることで、
幅広いお客様のニーズに対応。

消費税増税による
駆け込み需要効果。

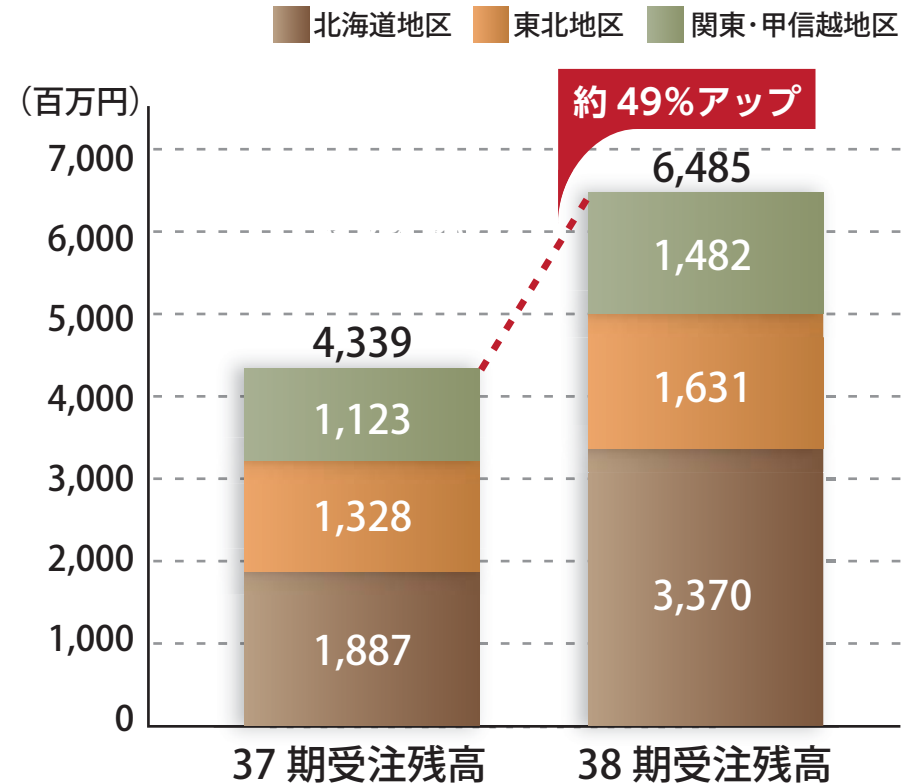
工法別契約金額比較



39 期予想

ツーバイ比率がさらに上がり、
コスト低減、利益アップが見込める

地域別受注残高比較



39 期予想

受注残高の大幅アップにより
増収が見込める

事業拡大を図るための本州戦略

本州地区に「本州本店」「さいたま支店」「不動産さいたま支店」「つくば営業所」をそれぞれ新設し、関東エリアの住宅事業を強化してまいります。

■主な常設モデルハウス「住宅展示場内」

■ 土屋ホーム ■ 土屋ホーム東北

新 設

- ◎本州本店
- ◎さいたま支店
- ◎不動産さいたま支店

■ 東京支店



駒沢モデル

■ 佐久支店



軽井沢モデル

■ 長野支店



長野モデル

■ 那須塩原支店



那須塩原モデル

■ 仙台支店



仙台モデル

■ 宇都宮支店



宇都宮西川田モデル

■ 小山支店



小山モデル



宇都宮モデル

新 設

- ◎つくば営業所

■ 盛岡支店



盛岡モデル

■ 仙台支店



石巻モデル

■ 仙台支店



仙台モデル



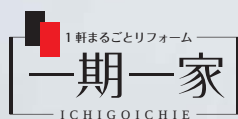
スマートハウス関連市場拡大への対応

メガソーラー事業で培われた太陽光発電システムのノウハウと、新構法「ベストツーバイ」を融合した積雪寒冷地対応スマートハウスの商品ブランドを構築してまいります。



※「ベストツーバイ ZERO」は、北海道平成 25 年度環境・エネルギープロジェクト形成促進事業において、補助の対象として北海道より採択されました。

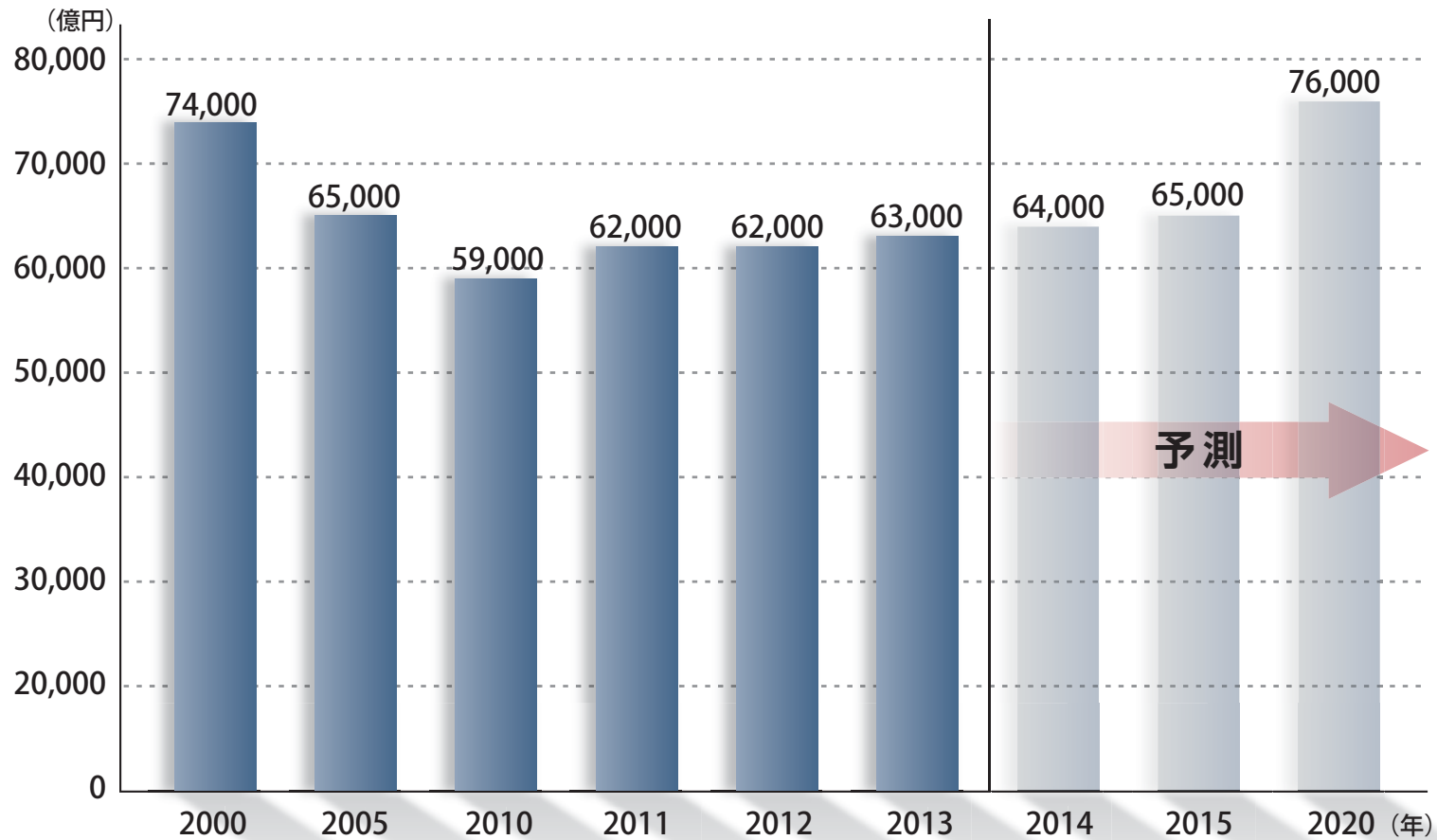
増改築事業の取り組み





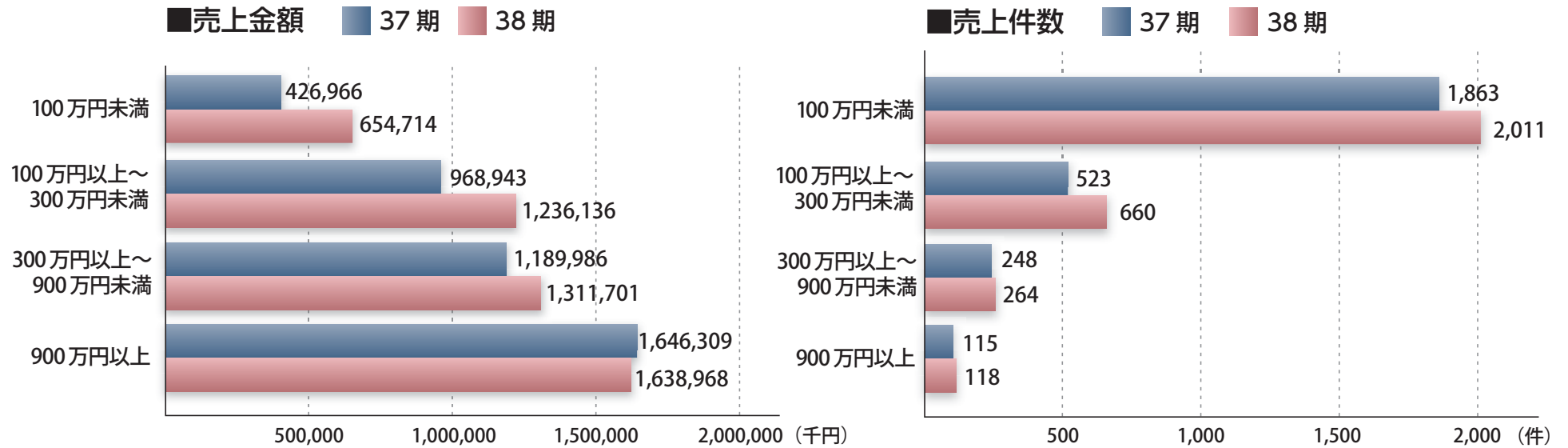
住宅リフォーム市場

2006 年「住生活基本法」の制定により「新築重視」から「ストック住宅活用」へと方針を転換。
今後も住宅の耐震性や省エネ・創エネへの関心の高まり、政府からの補助金の後押しなどで市場が活性化された
場合、2020 年の市場規模は 2010 年に比べ約 29% 増にまで拡大すると予想されます。

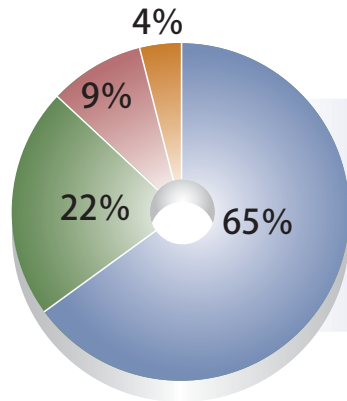


(資料) 国土交通省「建築着工棟数」、総務省「家計調査年報」、総務省「住民基本台帳」、
国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」をもとに矢野経済研究所推計
※2013 年以降は予測値

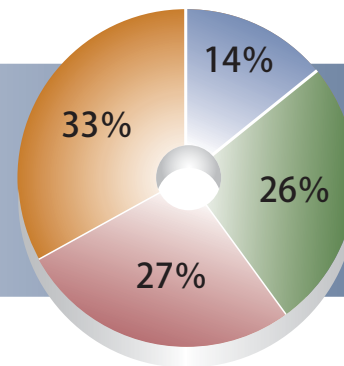
売上金額と価格帯別比率



■38期 価格帯別売上件数比率



■38期 件数価格帯別比率

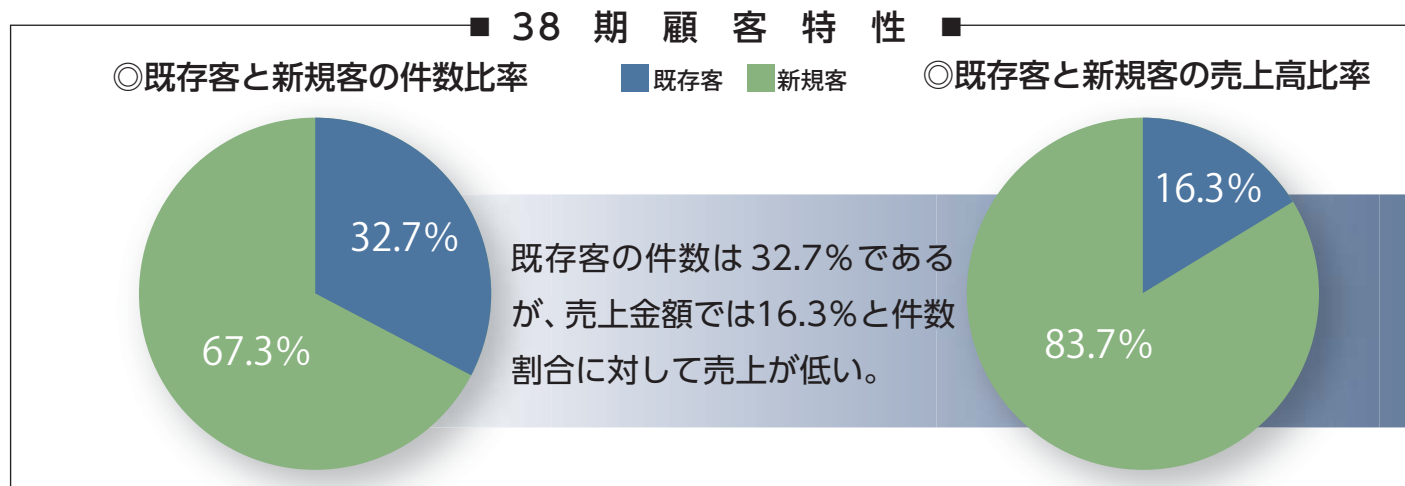
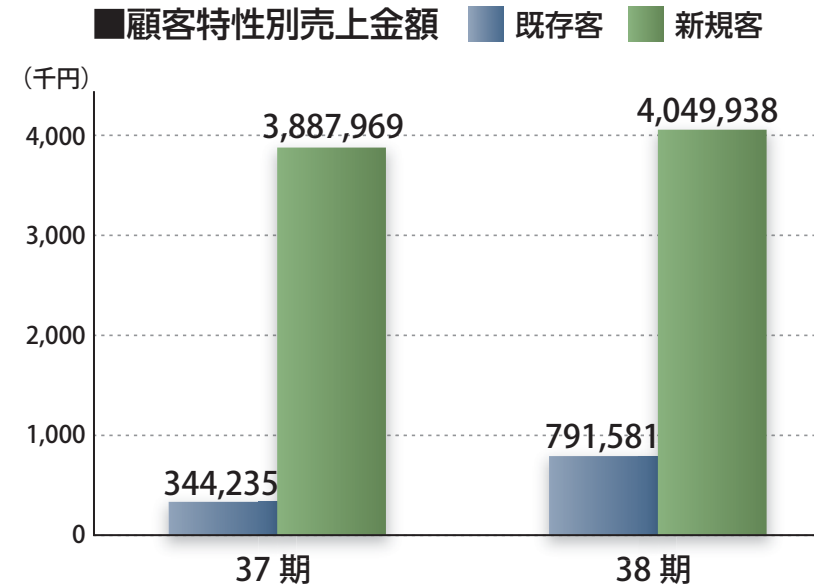
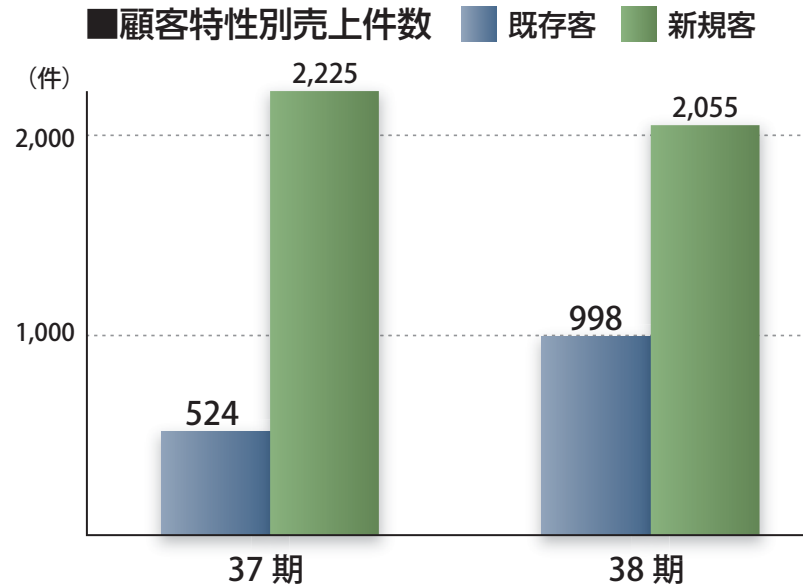


大型リフォーム（900万円以上）は、全体の件数では割合は少ないが、売上金額では全体の33%を占める

大型リフォーム獲得が重要！

■100万円未満 ■100万円以上～300万円未満 ■300万円以上～900万円未満 ■900万円以上

顧客特性の検証



新規客獲得が重要！

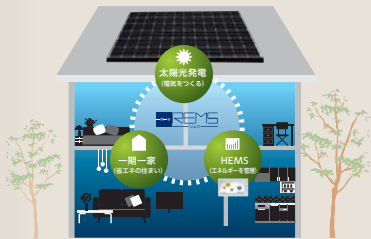
今後の成長に必要な商品戦略

売上高比較でわかるように、900 万円以上の大型リフォームと新規客獲得が重要となります。
2013 年 11 月に福岡支店を新設し、マンションリフォーム課を併設。需要拡大を図ります。

■魅力ある新商品とマンションリフォームの充実化



エネルギーを抑える、
創る、操作する
明日の住まい「リムス」。

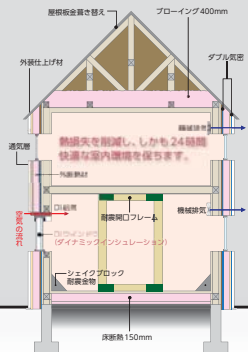


NEO

Highspec 一期一家 ネオ

リフォームで実現する
Q 値 1.5 の省エネの住まい！

■ハイスペック一期一家「NEO」の主な仕様



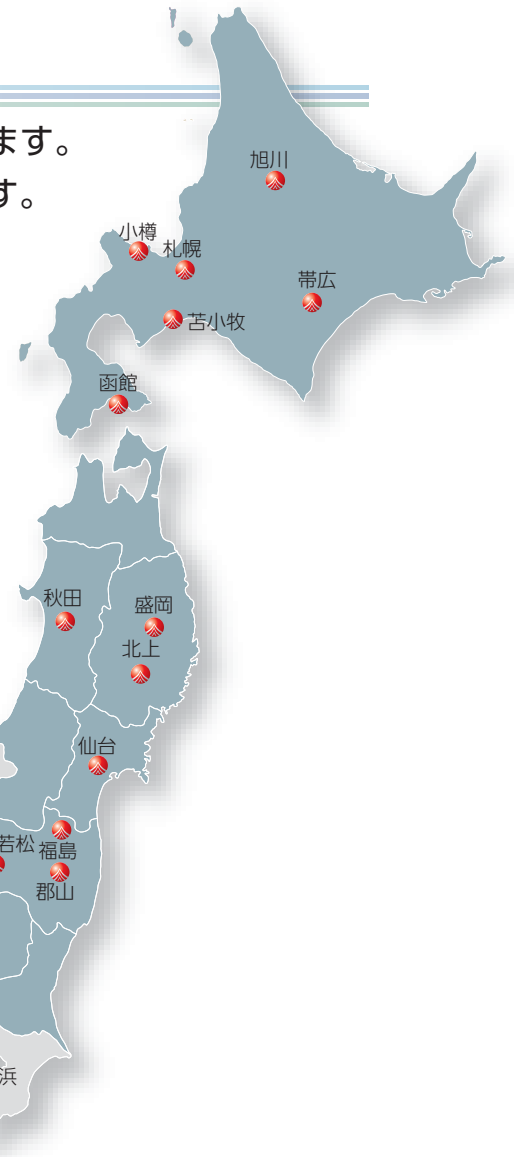
マンション リフォーム

ライフスタイルに合わせて選
べるスケルトン・リノベ
ーション・ポイントリフォーム



新規出店

福岡



不動産事業の取り組み

＜新築住宅販売＞
Request

＜中古住宅販売＞
Renewal

＜リフォーム仲介＞
Refle80



不動産事業

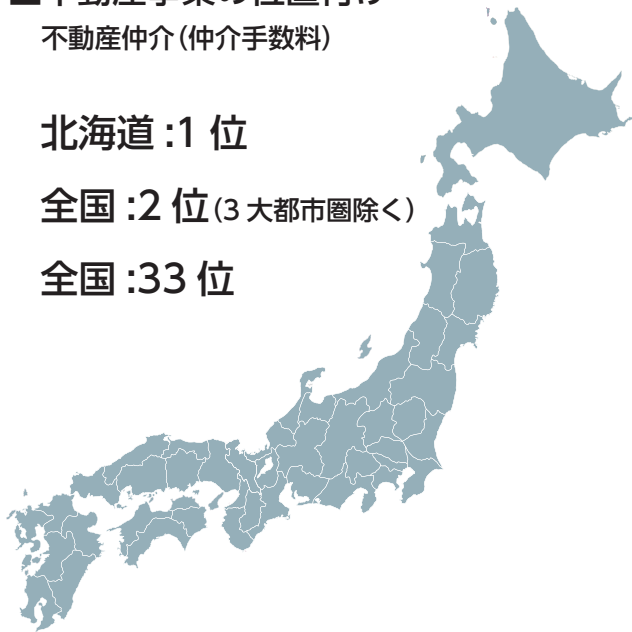
■不動産事業の位置付け

不動産仲介(仲介手数料)

北海道:1位

全国:2位(3大都市圏除く)

全国:33位



※日経 MJ2013 年度版「第 31 回サービス業総合調査」より
※3 大都市圏

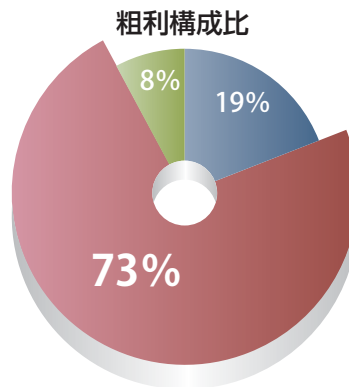
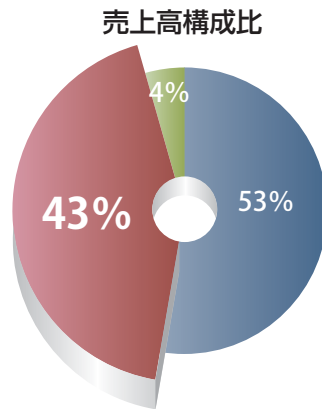
首都圏/東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県

中京圏/愛知県、岐阜県、三重県

近畿圏/大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、奈良県、和歌山県

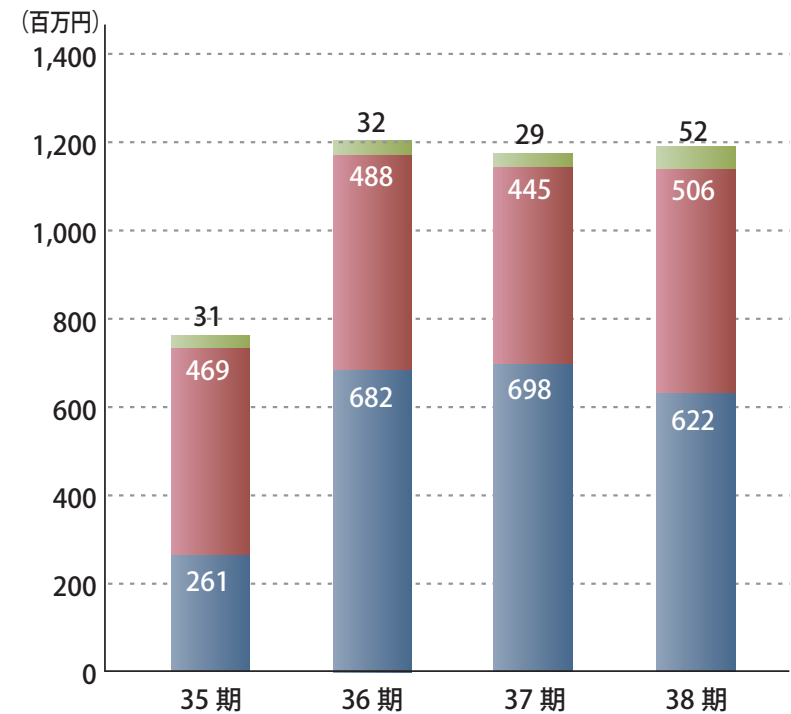
■収益性の特徴(38期)

■ 自社 ■ 仲介 ■ その他



■事業の成長性(売上高)

■ 不動産販売 ■ 仲介手数料 ■ その他



《仲介手数料の拡大が重要》

【不動産事業の強み】

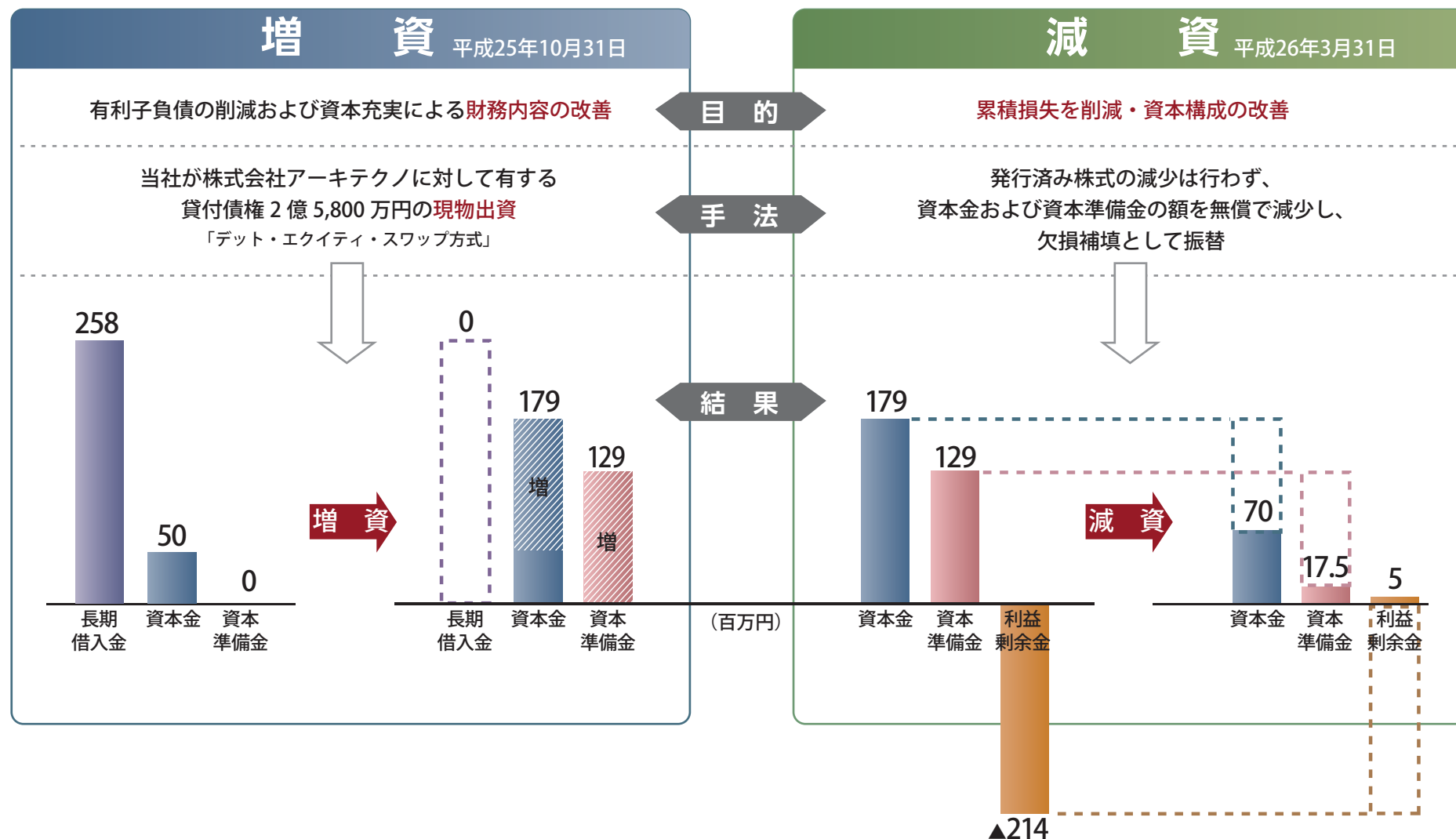
- (((◎居住用から事業用まで、幅広い道内不動産の販売情報を常時 1,000 件以上公開)))
- (((◎積極的な土地媒介の取得と買取促進による仲介営業実績)))

■健全経営と人財強化・育成■



連結子会社の株式会社アーキテクノを配当可能会社へ

株式会社土屋ホールディングスは、取締役会において連結子会社である株式会社アーキテクノに対する債権の株式化(デット・エクイティ・スワップ)を行うことを決議。また、株式会社アーキテクノは定時株主総会において、減資ならびに資本準備金の減少を行うことを決議しました。



事業拡大に伴う人財の強化・育成

人財の強化

- 企業内認定職業訓練校による
施工技術者の確保
- 先進技術の習得と向上を目的とした
安全協力会による体制強化
- 人事評価システムによる
自己啓発の促進を強化

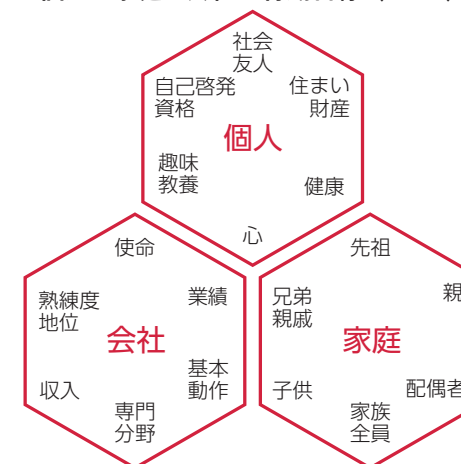
人財の育成

- 3KM発想による「人財」の育成を
基本にした教育体制
- 企業使命感を達成できる
実践力と人格の育成
- 資格取得をバックアップする
研修制度による人財育成

企業内認定職業訓練校「土屋アーキテクチャカレッジ」(平成2年4月開校)

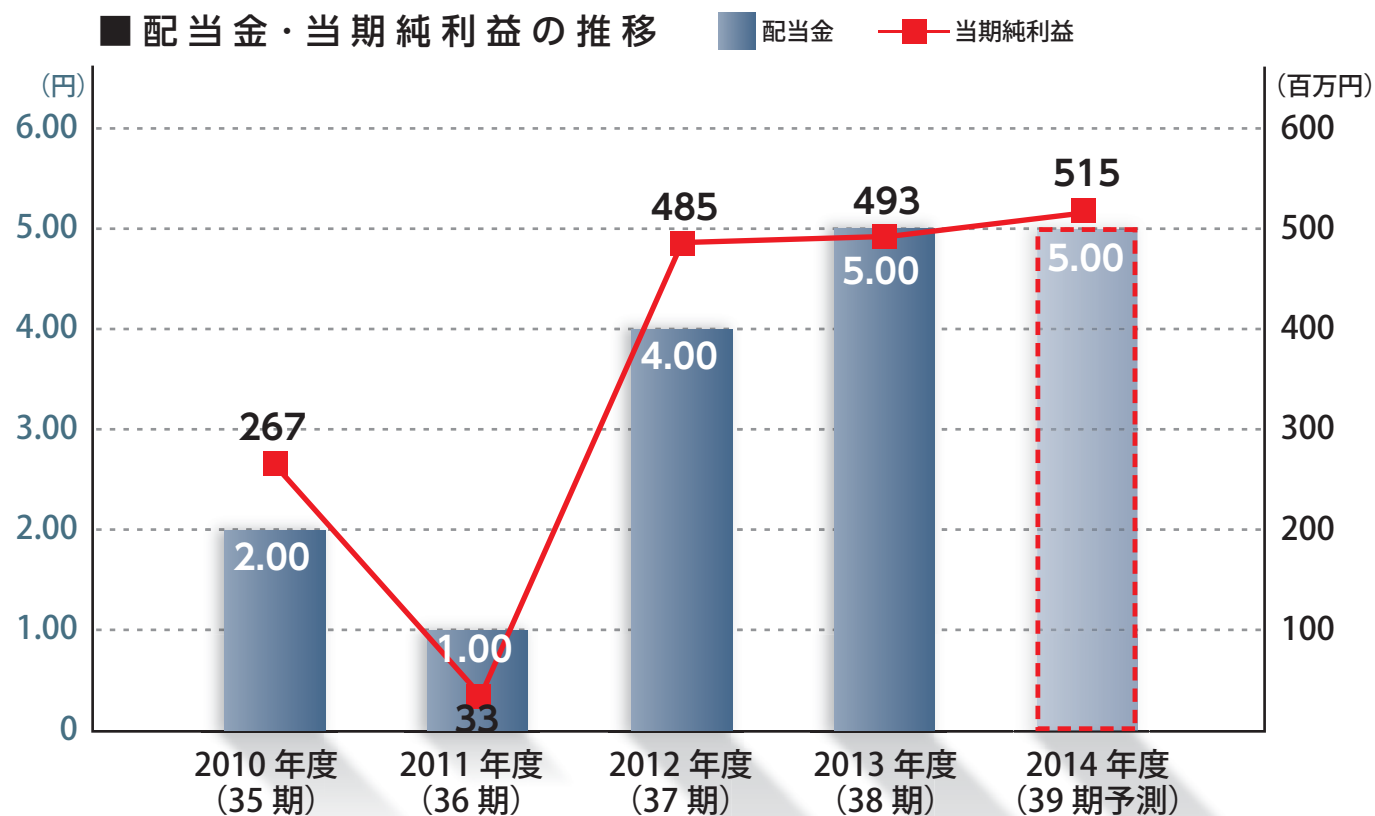


個人・家庭・会社の行動目標 (3KM)



株主還元の姿勢

株主還元の姿勢（配当政策）



(((効果的な業務運営による収益力の向上、財務体質の強化。)))
足場固めから再成長へ。



土屋グループ 経営ビジョン

「心地よい住まい、心豊かな人生」

住まいは、幸せな暮らしのベースであり、
心豊かな人生を育む一番大切な場所です。
物質的にゆたかなだけではなく、
精神的にも健康的にも真の「豊かさ」を追求することが
当社グループの企業使命感です。
お客様一人ひとりとの心のつながりを大切にし、
生涯のパートナーとして成長し続ける企業を目指します。





 **土屋ホールディングス**
www.tsuchiya.co.jp

〒060-0809 札幌市北区北9条西3丁目7番地
TEL.011-717-5556 FAX.011-736-5552

この資料に関するお問い合わせ **総合企画部** E-mail:tsuchi-0150@tsuchiya.co.jp

※将来予測に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。