

2015 年 会社説明会

株式会社 土屋ホールディングス Company briefing session

代表取締役社長 土屋 昌三

東証第 2 部・札幌証券:1840



Copyright (C) 2015 Tsuchiya Holdings Co.Ltd. All Rights Reserved.

CONTENTS

環境認識	1P
売上高	2P
連結営業利益、連結当期純利益	3P
住宅事業の取り組み	4P
増改築事業の取り組み	12P
不動産事業の取り組み	16P
土屋グループの家造り	18P
株主還元の姿勢	22P
経営ビジョン	24P



環境認識

～日本経済と住宅産業を取り巻く環境～

プラス
要因

需要抑制と住宅市場の
落ち込みを回避する
住宅購入優遇策

住宅資金の贈与制度

住宅ローン減税

すまい給付金

空き家対策

急増する空き家

中古住宅購入時のリフォーム融資緩和

中古住宅再生事業の活性化

2020年までに住宅省エネ基準義務化



スマートハウス
市場拡大予測

消費税による影響

消費増税による駆け込み需要

5% 8%

10月から住宅大手
各社の受注が減少

消費増税による駆け込み需要・反動は
2014年と比べ鈍化すると予測される。

10%

2013年9月 10月

2014年4月

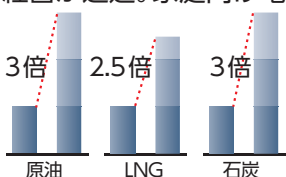
2017年4月

2020年

マイナス
要因

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し電力会社の経営が逼迫。家庭向け電気料金が2年連続値上げとなる。



◎太陽光発電が集中し
北電が買い取り上限決定

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



資材高騰

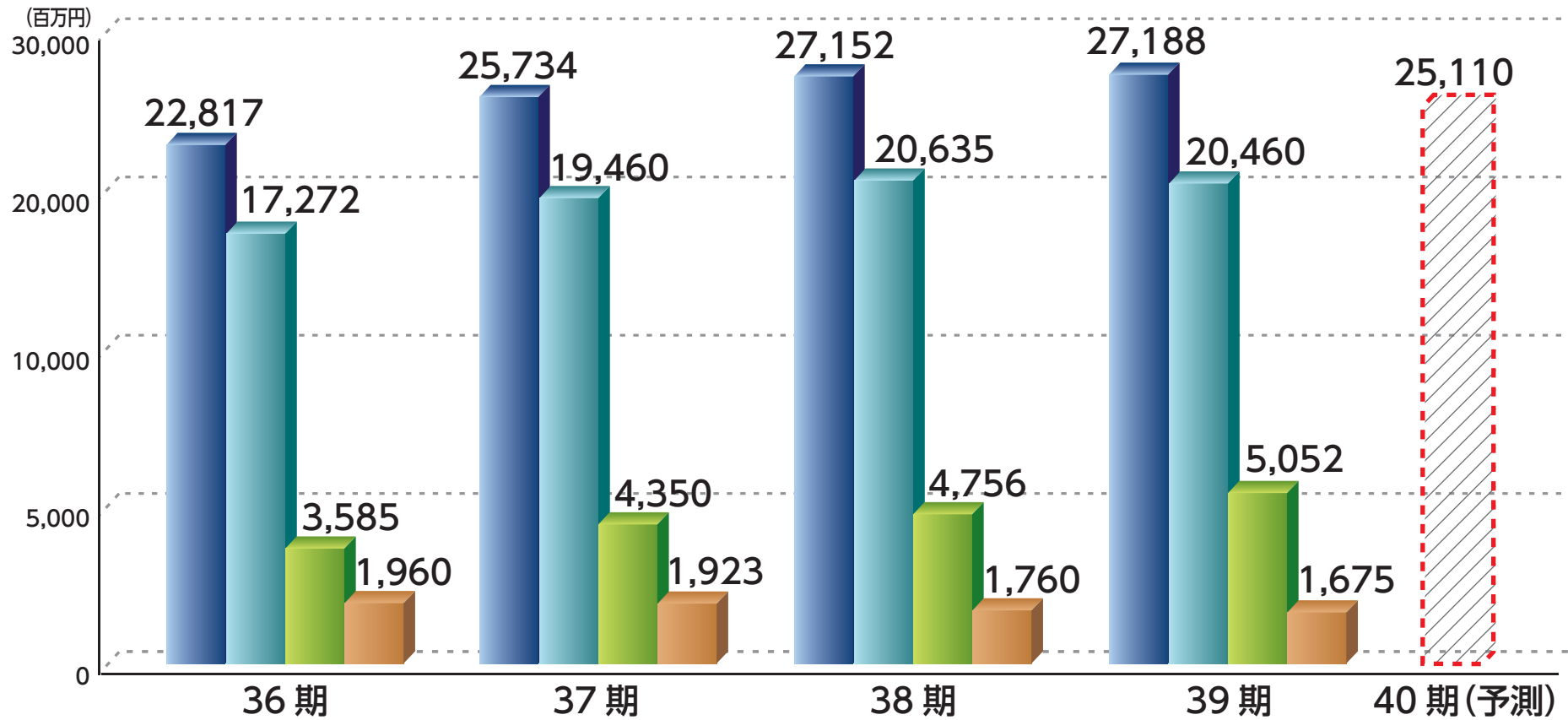


- ◎円安による資材高騰
- ◎東京五輪決定による建設の増加
- ◎電気代の値上がり



売上高

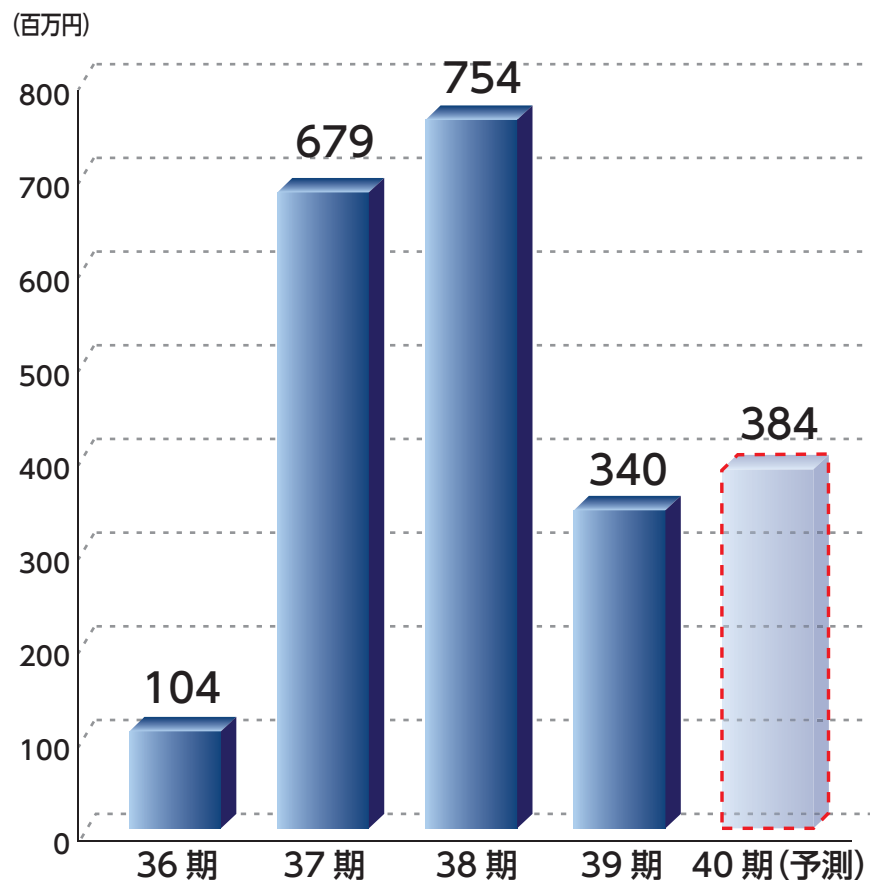
■ 売上高 ■ 連結 ■ 住宅事業 ■ 増改築事業 ■ 不動産事業
貸貸事業



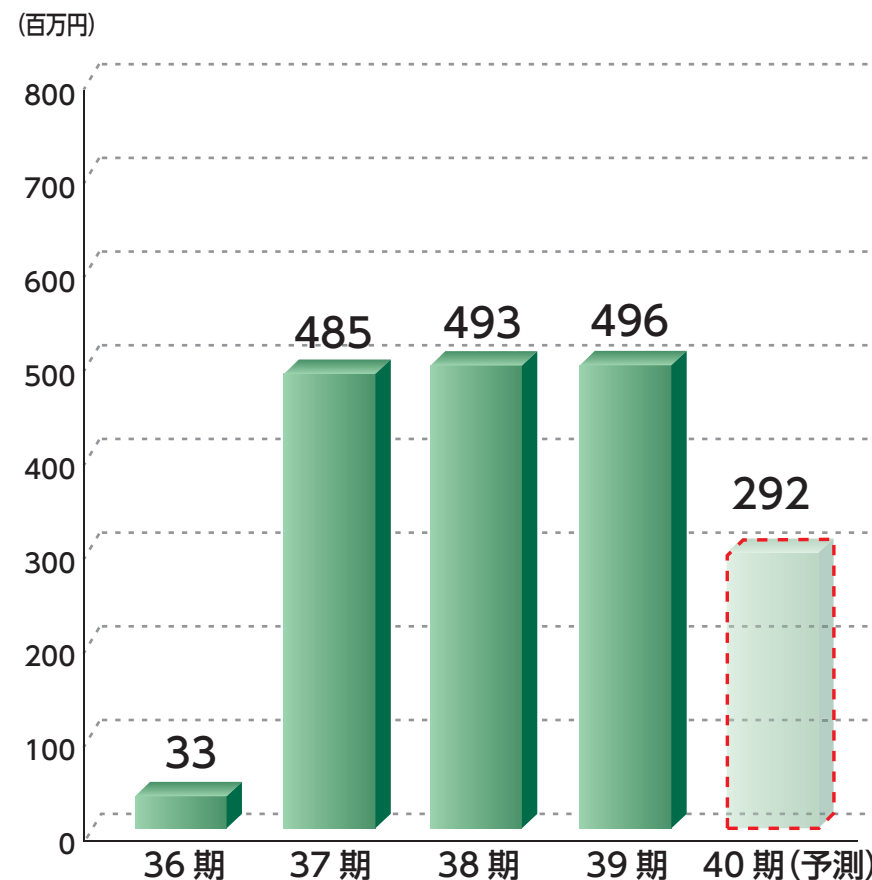


連結営業利益、連結当期純利益

■ 連結営業利益



■ 連結当期純利益



【当期純利益】：投資有価証券売却益の計上、税金等調整前当期純利益の減少による税負担額の減少及び繰延税金資産の増加により増益

住宅事業の取り組み

BES-T構法+ ツーバイ工法



木造軸組住宅 (BES-T 構法)



ツーバイフォー住宅



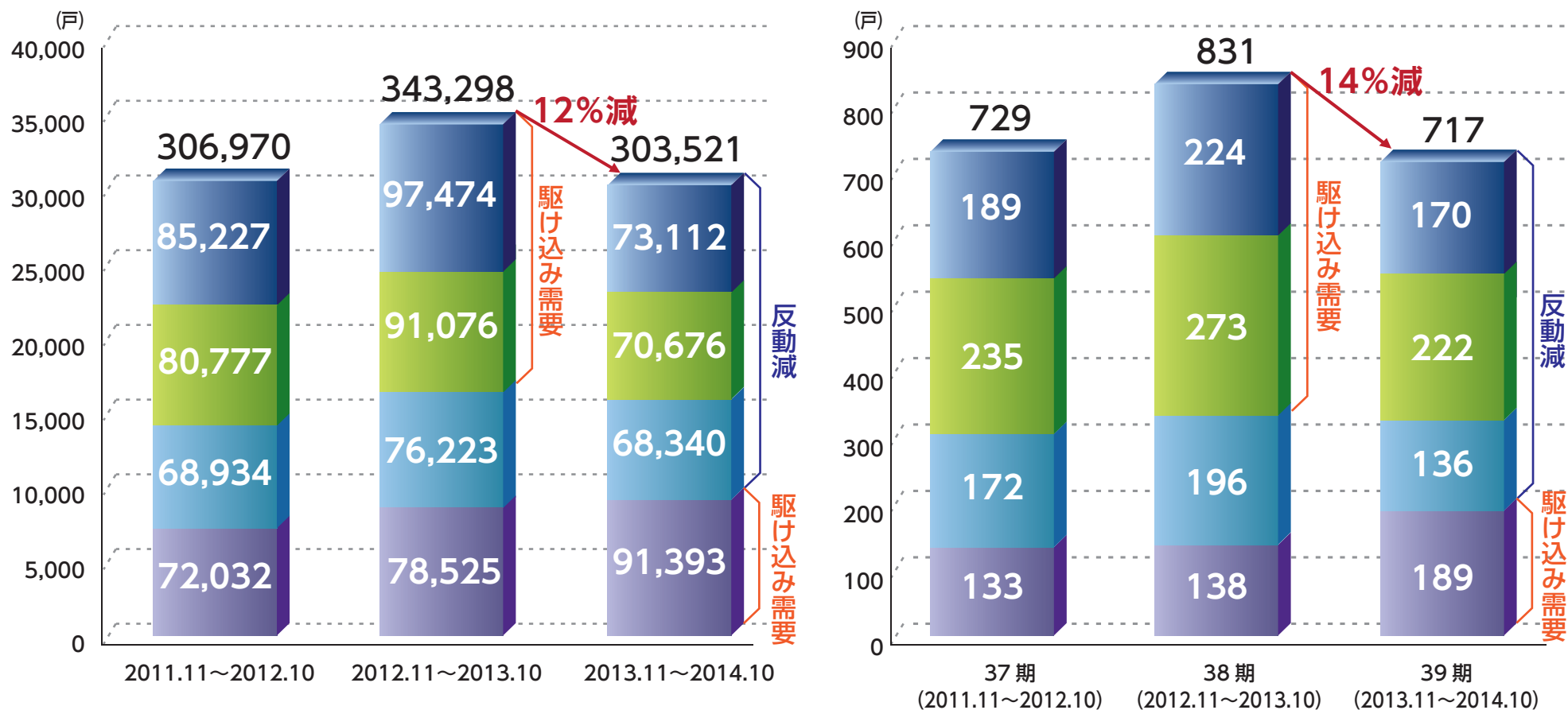
STEEL 2x4





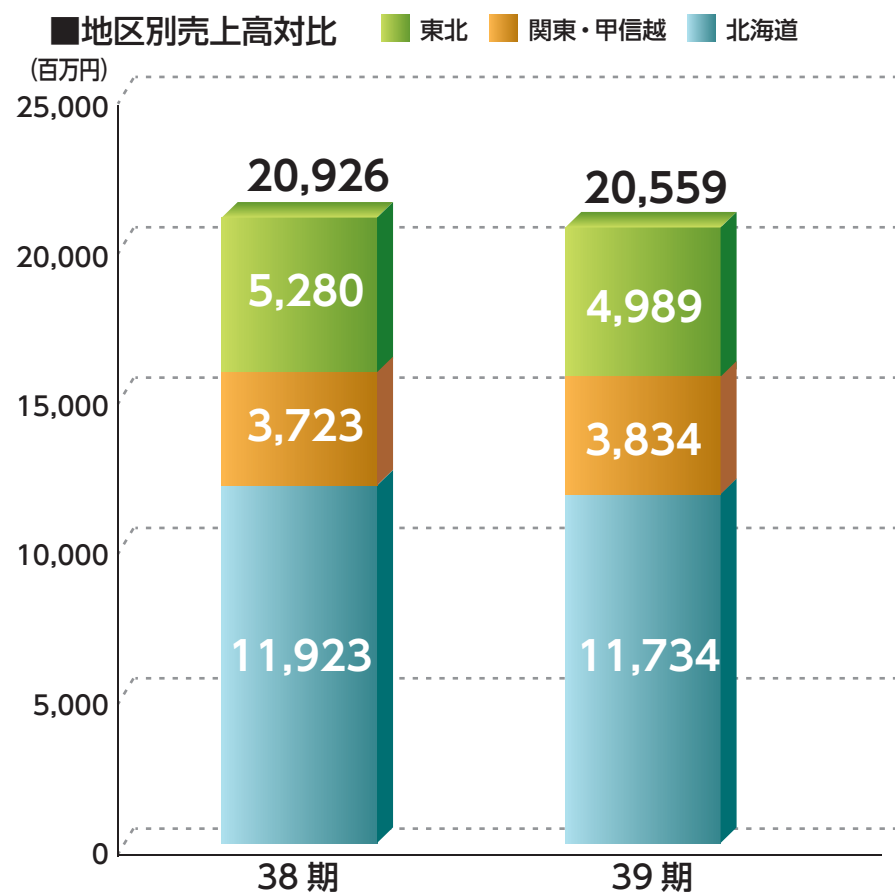
住宅市場との比較

■全国の新設着工戸数(持家) [出所] 国土交通省 ■第4四半期 ■第3四半期 ■第2四半期 ■第1四半期 ■土屋グループの新設着工戸数(全地域)

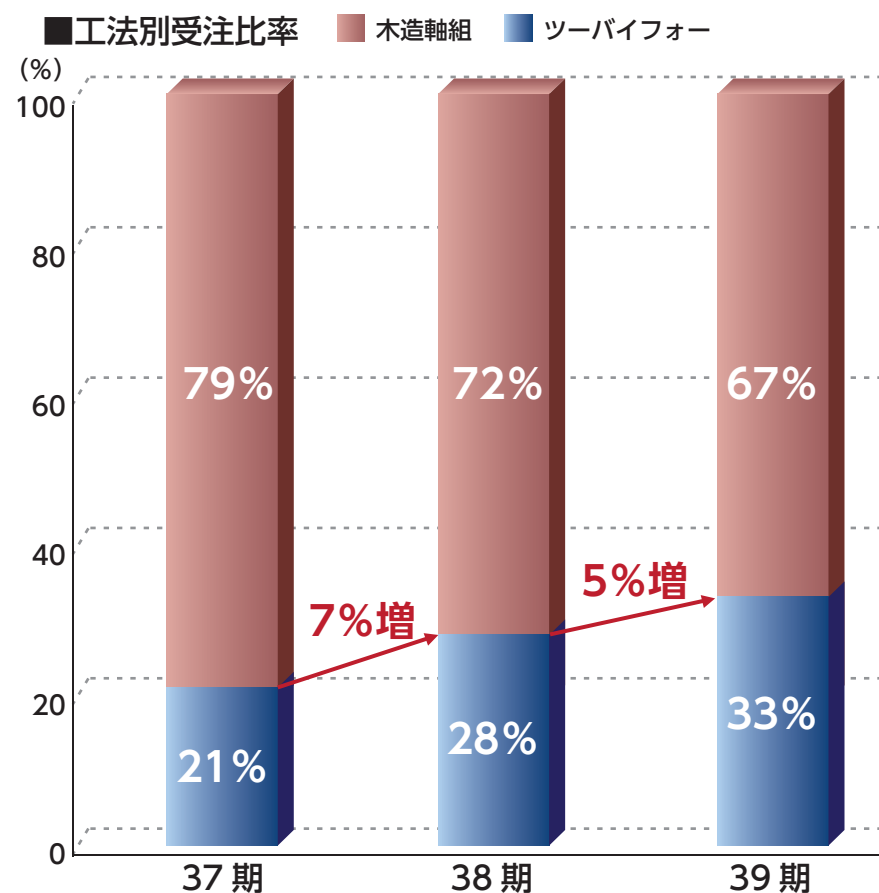




地区別売上高対比・工法別受注比率



38期の第4四半期の着工数が39期の売上につながり、売上自体は微減。

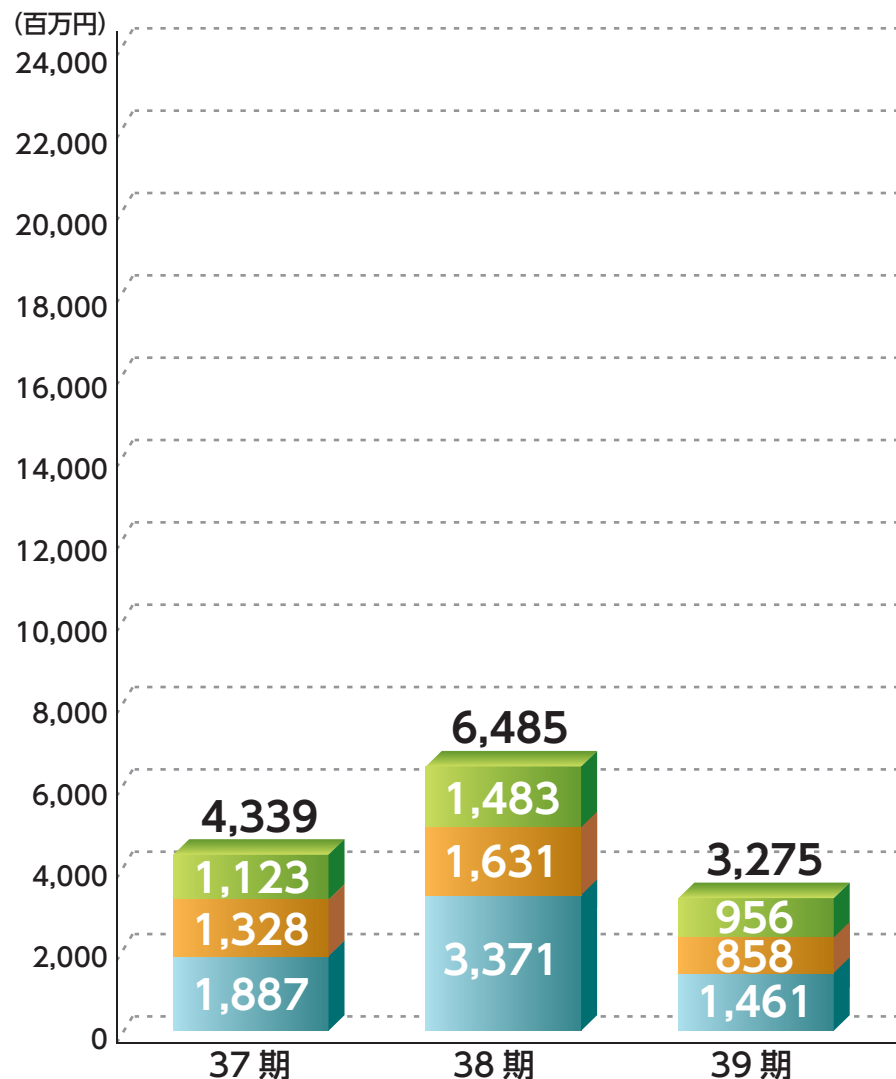


ツーバイ比率がさらに向上。37期の土屋ホームと土屋ツーバイホームの合併効果と考えます。→土屋ホームと土屋ホーム東北の合併により、東北エリアにおけるツーバイフォー住宅の取扱いが可能となり、ツーバイ比率のさらなる向上が見込まれます。

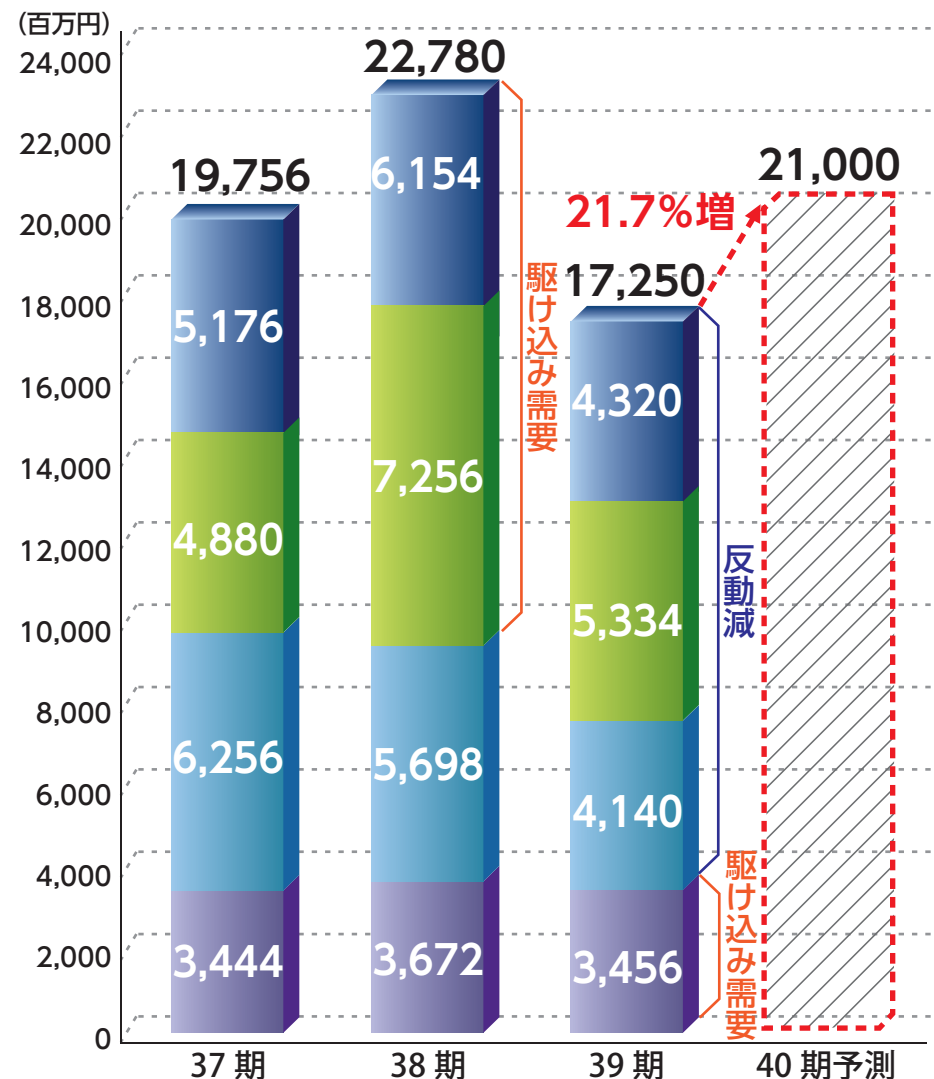


前期の受注残高と今期受注予測

■ 地区別受注残高 ■ 東北 ■ 関東・甲信越 ■ 北海道



■ 受注金額 (4半期ごと) ■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期





体制強化

3本店 1本社制

- 北海道本店
- 東北本店
- 関東本店

お客様・各支店に対して細かな支援ができる体制を確立。

土屋ホームと土屋ホーム東北との合併により東北地区の体制を強化。

木造軸組住宅にツーバイフォー住宅の取り扱いがプラスされ、幅広いお客様ニーズに対応することが可能となる。

本社
北海道本店

関東本店

東北本店

<新設モデルハウス>



■札幌西モデルハウス



■山形モデルハウス



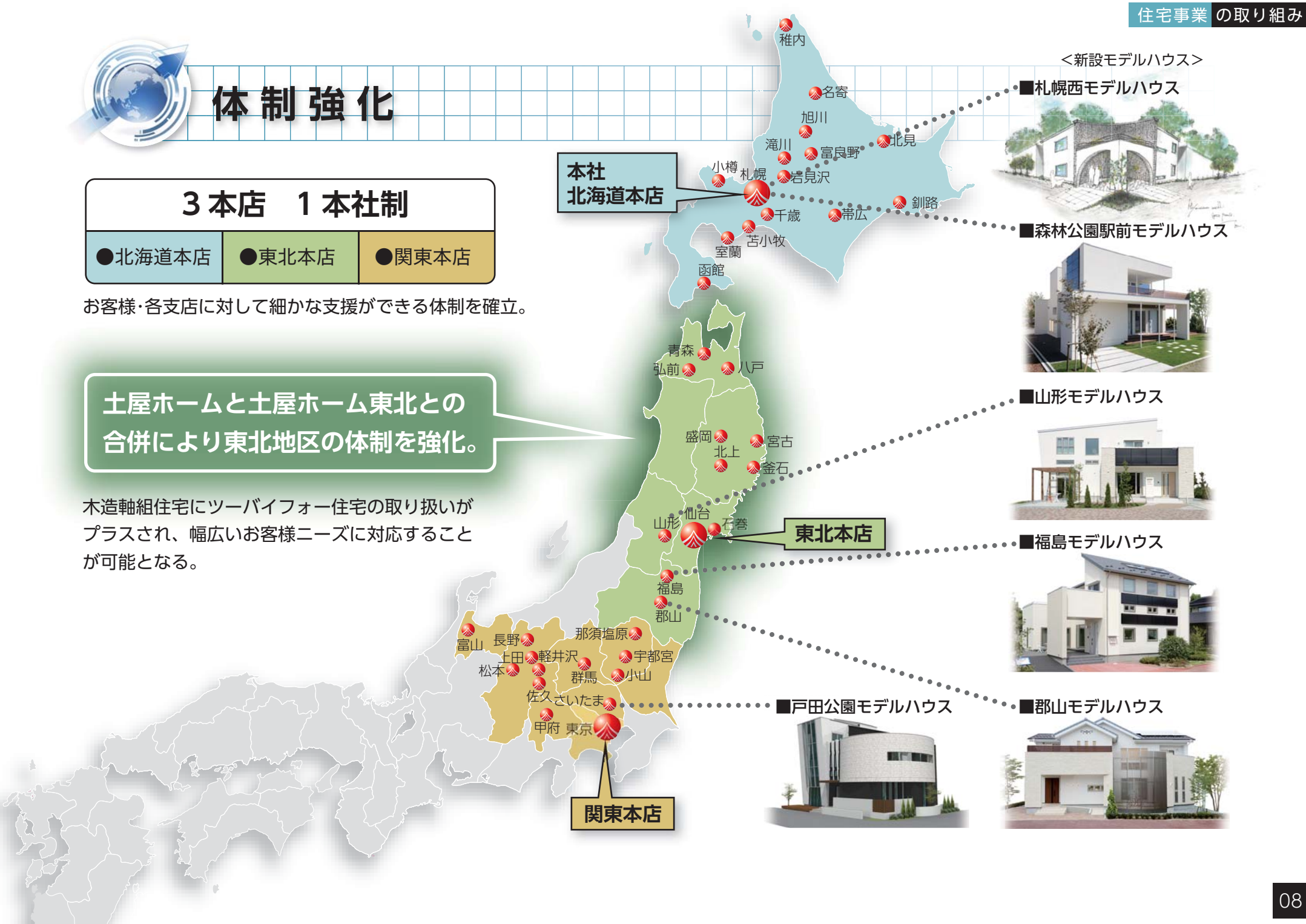
■福島モデルハウス



■郡山モデルハウス



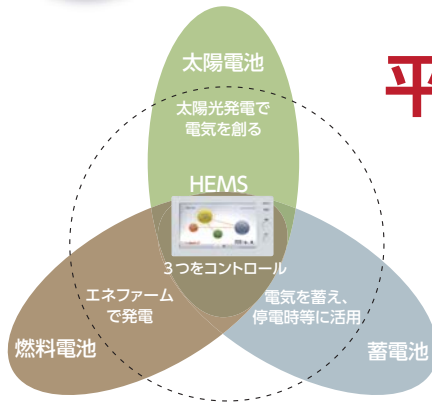
■戸田公園モデルハウス





省エネ高性能住宅販売強化

平成26年度 北海道省エネルギー促進大賞を受賞



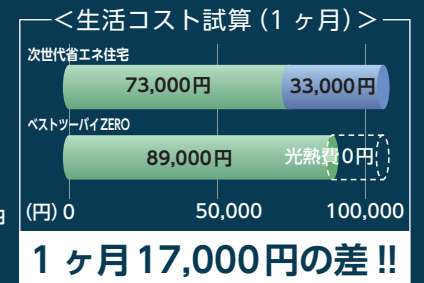
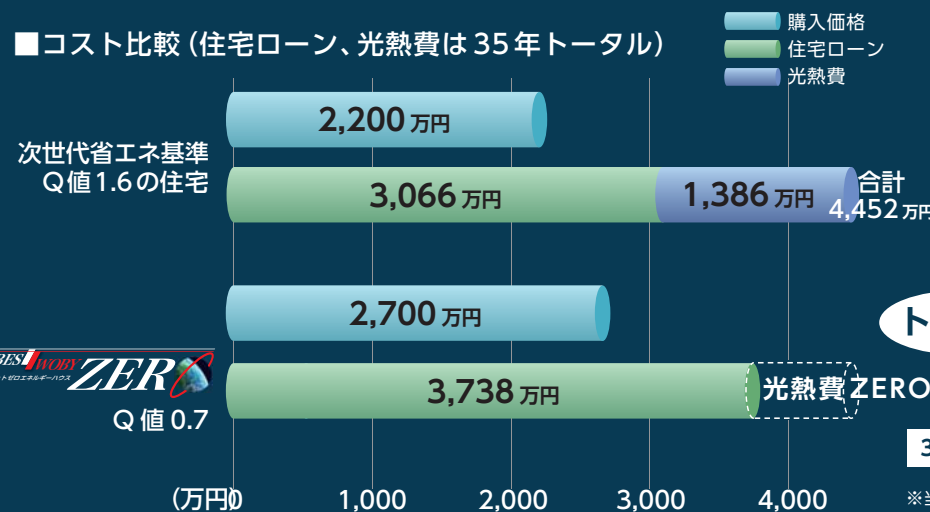
Q値0.7を実現したエネルギー消費を抑える住まい

省エネ+創エネ=エネルギー収支ゼロを実現



イニシャルコストは上回るものの、エネルギー収支ZEROによるランニングコスト削減により、トータルコストではとても割安。

■コスト比較 (住宅ローン、光熱費は35年トータル)



トータル
35年間で 4,452万円 - 3,738万円 = 714万円の差!!

※当社試算による



環境エネルギー・制震装置

新築でも、リフォームでもエネルギー ZERO

【新築 + 既存住宅のスマート化】

札幌西モデルハウスで実現した、既存住宅のリフォームによるスマート化が平成26年度 北海道環境・エネルギープロジェクト形成促進事業に採択。



平成27年1月完成 (札幌西モデルハウス)

新築では、「ベストツーバイZERO」が平成25年度 北海道環境・エネルギープロジェクト形成促進事業採択に続き、平成26年度 北海道省エネルギー促進大賞を受賞。



制震装置を標準装備！

木造軸組(在来)工法用

木造軸組(在来)工法用制震装置 ベストクロス
BES-TX

揺れ幅を約80%低減



木造枠組壁(ツーバイ)工法用

木造枠組壁(ツーバイ)工法用制震装置 ツーバイエース
TWOBY

地震発生の瞬間から
地震エネルギーを吸収





購買OSP部新設

土屋ホームの約40,000件のお得意様へのリニューアル工事を専門とした部門を新設。
家のカルテを基に、迅速かつ確実なご提案で顧客満足度アップを目指す。



OSP Opinion Sustainable Pack · Presentation
オピニオン サステイナブル パック・プレゼンテーション

Opinion

Sustainable

Pack · Presentation



Toilet



Dresser



Kitchen



Entrance door



Outer wall



Roof



Solar power

もっとお客様に寄り添うリニューアル部門

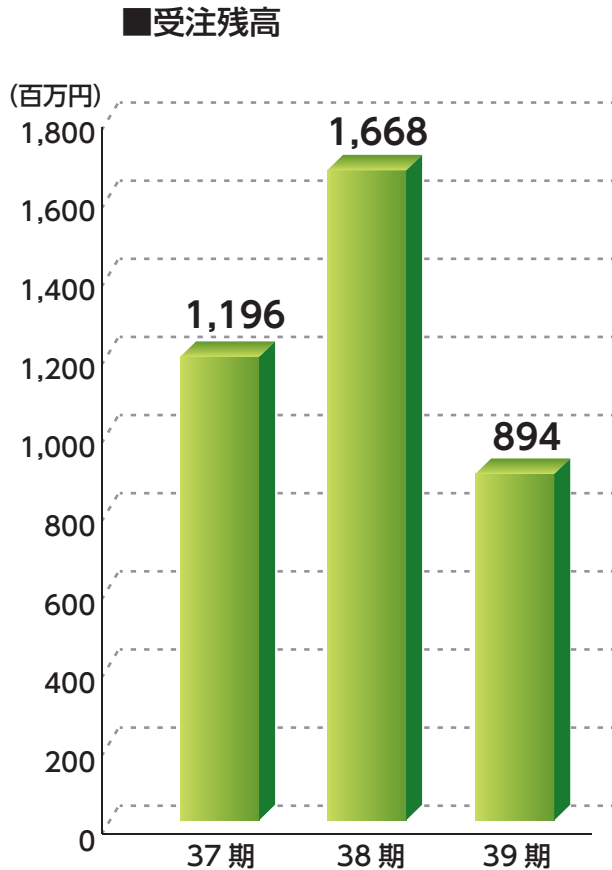
顧客満足度アップ 商品ラインナップの充実

増改築事業の取り組み

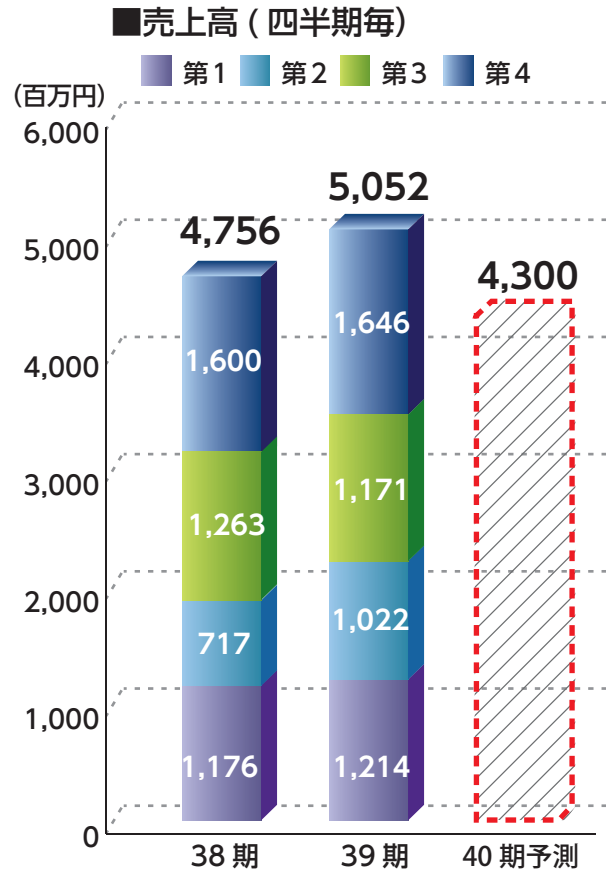




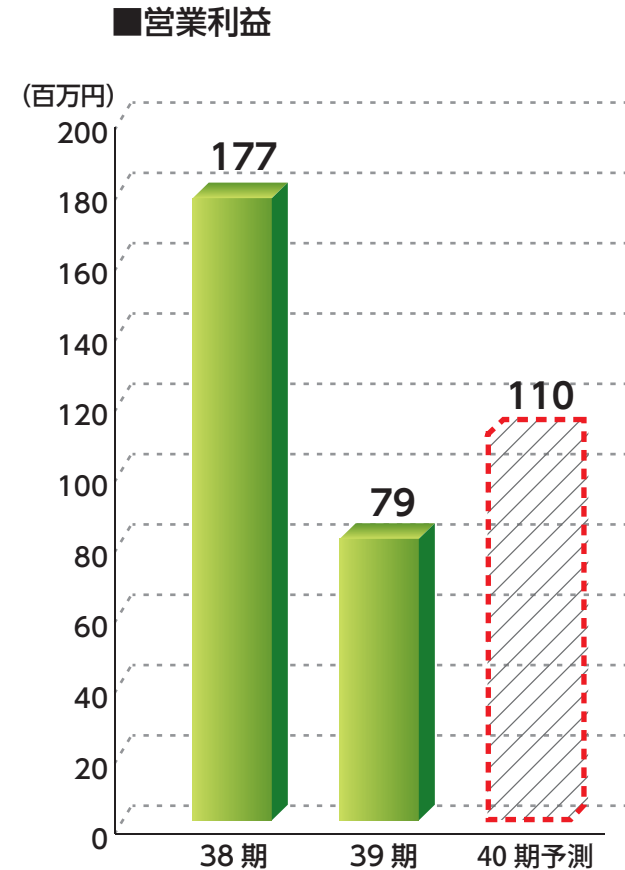
受注残高と売上高、営業利益



第39期は、駆け込み需要の影響もあり、大幅な受注残高を持ってスタート。



売上は、対前年比6.2%増。



営業利益は、対前年比55%減。

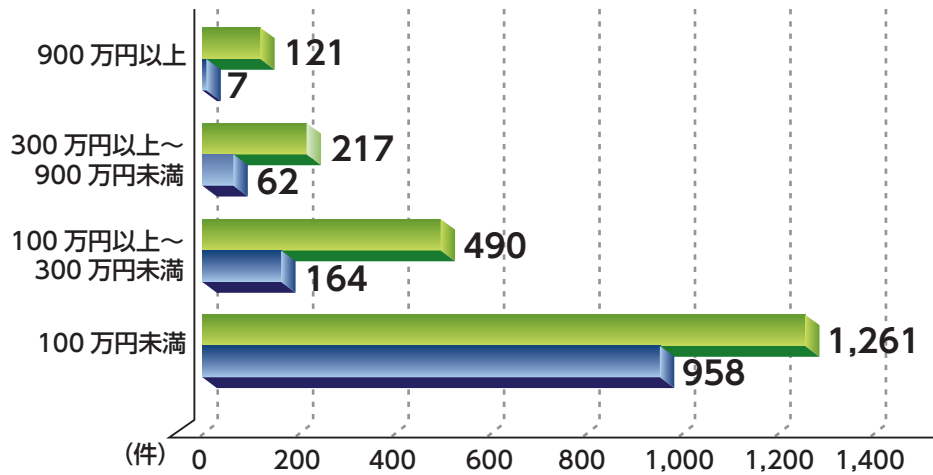
駆け込み需要の影響で工事が集中し、工期の遅れや臨時業者を多く使用。さらに、資材高騰の影響で原価が上昇したことが利益減の要因となった。

40期は、受注残高が対前年の46%減にてスタート。駆け込み需要の反動減の影響もあり、大型リフォームの受注が回復しきれていない。再度、大型リフォームの受注を強化していきたい。

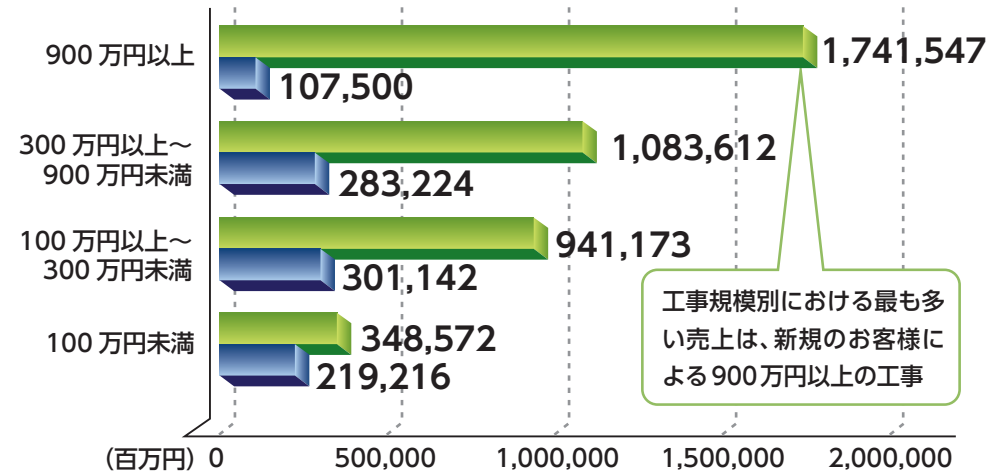


顧客特性

■売上件数 ■新規客 ■既存客

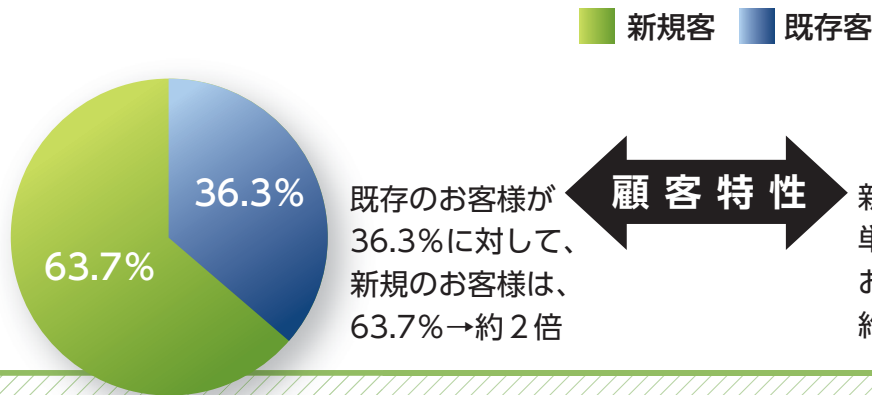


■売上高 ■新規客 ■既存客



工事規模別における最も多い売上は、新規のお客様による900万円以上の工事

■既存客と新規客の件数比率

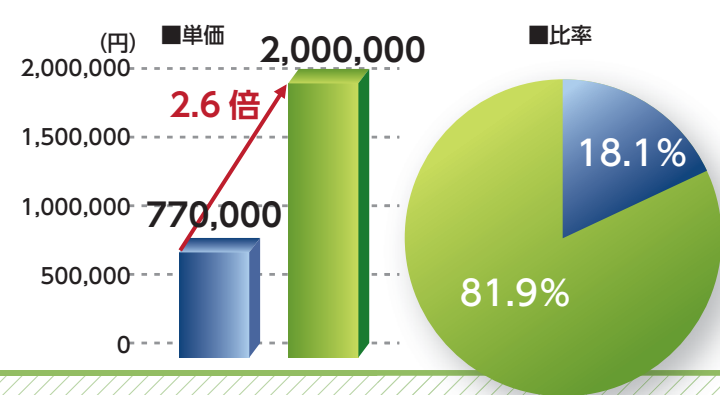


既存のお客様が36.3%に対して、新規のお客様は、63.7%→約2倍

顧客特性

新規のお客様の単価は、既存のお客様の単価の約2.6倍！

■既存客と新規客の売上単価・売上高比率

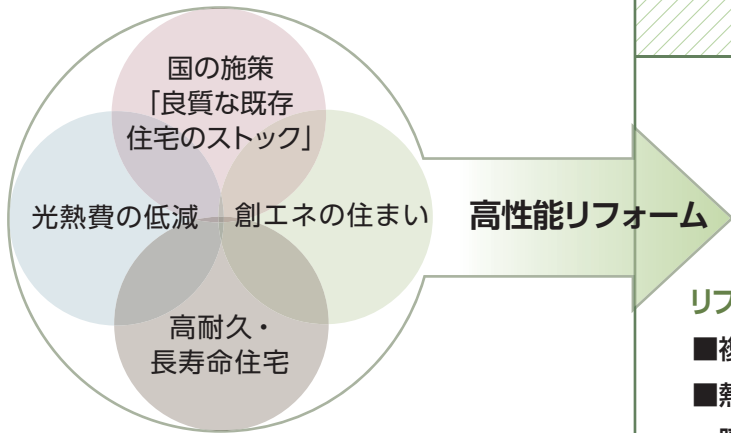


新規顧客の獲得が重要！



新規客獲得のための販売戦略

■ 新規客獲得のために、時代が求める高性能リフォームの販売を強化。



「ネオ・イー」は長期優良住宅化リフォーム推進事業対象^{※1}。

新しいエコエネリフォーム

NEO+e

【ネオ・イー】

リフォームで新築同様の住宅性能を実現する「ネオ・イー」。

- 複層断熱、内断熱により断熱性能を平均30%向上^{※2}。
- 熱損失を最大50%に抑えるDIウインドウと高断熱で暖冷房費を最大50%削減^{※3}。
- 節電の意識を高める節電モニター「はやわかり」を設置。

※1. 良質な既存住宅のストックに向け国が費用の一部について支援する補助事業。
 ※2. 次世代省エネ基準に比較し、当社モデル住宅 100㎡条件の試算による平均値。
 ※3. 旧省エネ基準相当の既存住宅との比較値。

■ 「NEO+E」の主な仕様 (複層断熱の場合)

■ リフォームコンクールで受賞している定評あるデザインで、さまざまなお要望に対応。

<2014 年度 受賞一例>ジェルコリフォームデザインコンテスト



全国優秀賞 戸建部門
「105年の再生～軽井沢の伝統と北海道の技術の融合」



全国優秀賞 リビング・ダイニング部門
「浸水した和室を明るいモダン空間へ」



全国優秀賞 個室部門
「1席だけの美容室～コミュニティの輪が広がる地域サロンのあたらしい形」



特別賞 長期優良住宅制度活用賞
「廊下が消えた家」



特別賞 DIY賞
「嬉々として、DIYリフォーム」

不動産事業の取り組み



<中古住宅販売> **R**enewal
瑕疵保険付中古住宅「リニューアル」

<新築住宅販売> **R**equest
省エネ型新築住宅「リクエスト」

<リフォーム仲介> **R**efle80
リフォームパッケージ「リフレ」



収益性の特徴

社会問題となっている空き家対策として、ストック住宅を積極的に仕入れ、増改築事業との共同体制でリノベーション。

<中古住宅販売> **R**enewal

瑕疵保険付中古住宅「リニューアル」

「キレイに直った中古住宅を買いたい」というニーズにお応えする中古リノベーション住宅。増改築事業とのコラボ商品です。

<新築住宅販売> **R**equest

省エネ型新築住宅「リクエスト」

「好立地でごんまりした新築を買いたい」というニーズにお応えする、コンパクト都市型提案住宅。新築事業とのコラボ商品です。

<リフォーム仲介> **R**efle80

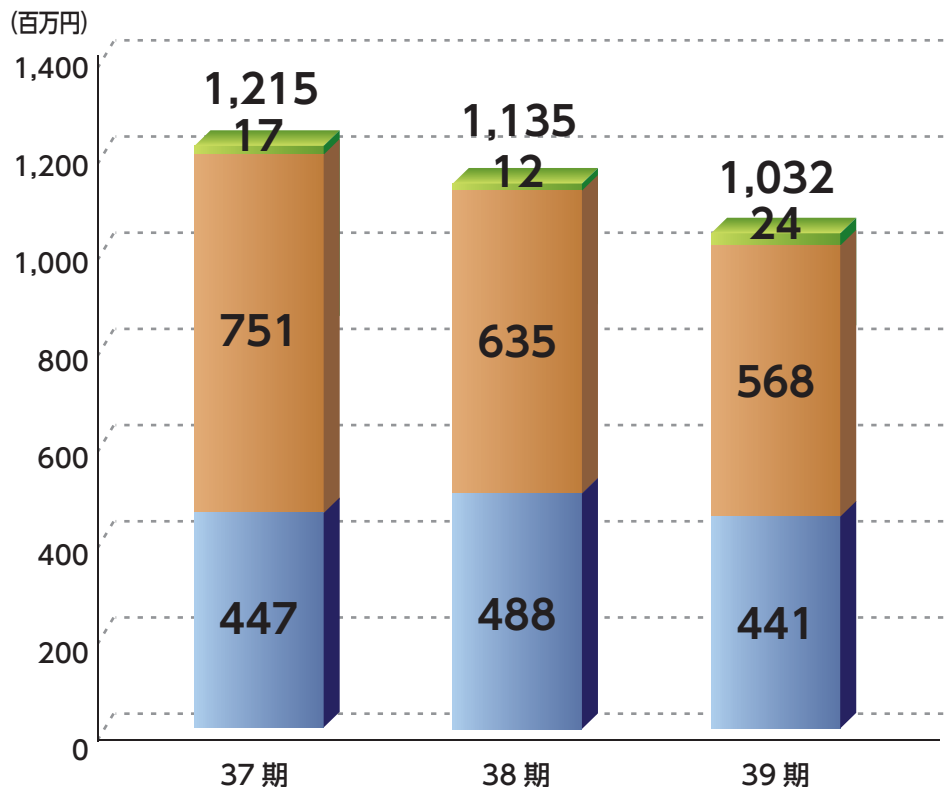
リフォームパッケージ「リフレ」

「中古住宅を買ってから好みに直したい」というニーズにお応えするリフォームパッケージプラン。増改築事業とのコラボ商品です。

「売りたい・買いたい・貸したい・借りたい」不動産ニーズに対応

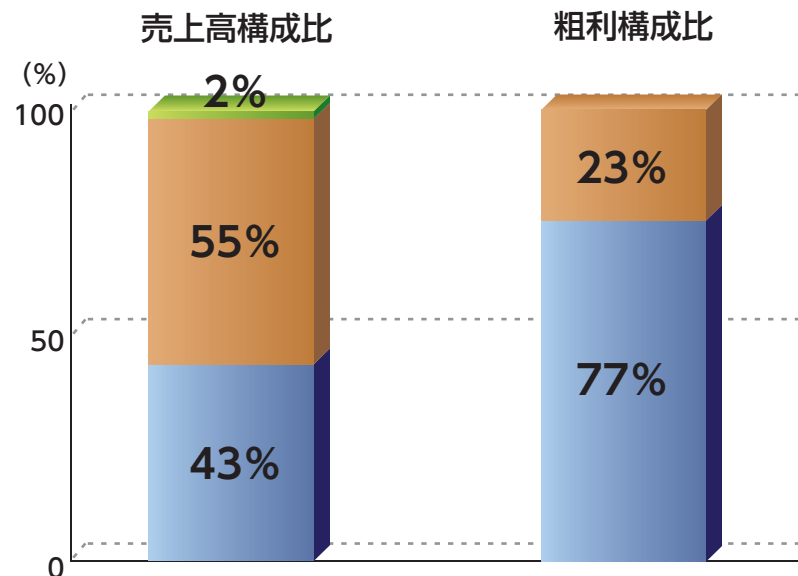
■売上高の推移

■不動産販売 ■仲介手数料 ■その他



■収益性の特徴 (39期)

■粗利構成比 (39期)



安定的な収益を確保するために、仲介業務の取り扱い向上が重要。

土屋グループの家造り



企業理念

企業使命感



(お客様、社会、会社) 公を示す。



会社を繁栄させる
社会に貢献する
お客様に奉仕する

土屋グループは、住宅産業を通じてお客様・社会・会社の「三つの人の公」のために物質的・精神的・健康的な「豊かさの人生を創造する」ことを企業使命感としております。

シンボルマークはその「三つの人」と「公」を象徴し、シンボルカラーの「紅」は積極果敢な行動力と情熱を現しております。

土屋アーキテクチャカレッジ

土屋ホームの企業内認定大工職人養成学校として1991年に開校。確かな技術を習得した社員が土屋グループの直接施工を行うエリアを拡大中です。

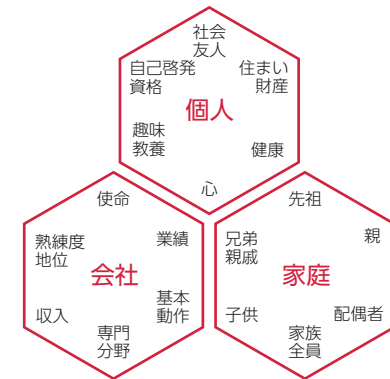
また、女性の内装工事の職人育成の体制を整え、平成27年4月より採用を開始。男女を問わないプロ集団を目指しております。



3KM 生涯幸福設計(人財育成)

3KM発想(個人、家庭、会社の生きがい・やりがいの目標設定)により、お客様の一生に一度の夢と希望の住宅づくりを担うための、資質の高い人財育成に取り組んでおります。

個人・家庭・会社の行動目標(3KM)

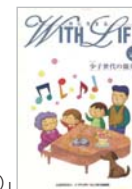


(公財) ノーマライゼーション住宅財団

ノーマライゼーション理念に立ち、1989年に設立。福祉住宅の研究と普及に力を注ぎ、「福祉住宅建築助成金事業」を推進する等、世界の福祉住宅の情報を提供しております。



ノーマライゼーションの理念と実践を紹介する「With Life(ウィズライフ)」



1989年、日本で初めて車椅子で暮らせる「ノーマライゼーション生涯福祉モデル住宅」。



信頼の実績

建設大臣賞 受賞

1984年 全国省エネルギー住宅コンクール全国第1位

国土交通省の長期優良住宅先導事業 4年連続5回採択

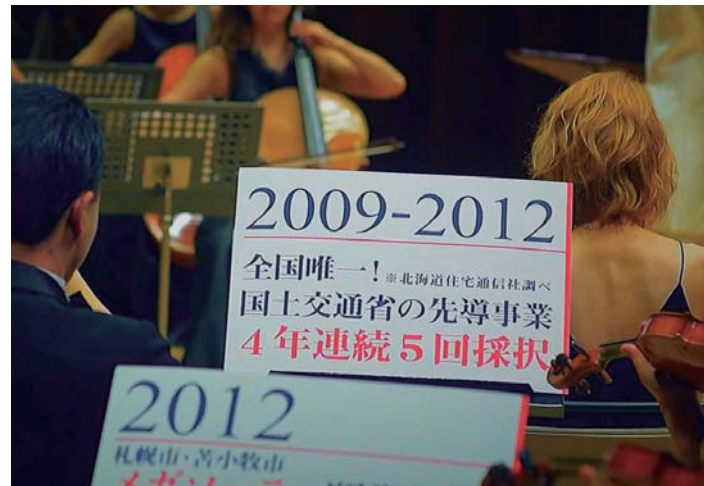
2009年度1回、2010年度2回、2011年度1回、2012年度1回、2013年度1回。

北海道省エネ大賞 受賞

2014年 北海道省エネルギー促進大賞



1984年 全国省エネルギー住宅コンクール全国第1位



2009年度1回、2010年度2回、2011年度1回、2012年度1回、2013年度1回。



2014年 北海道省エネルギー促進大賞



お客様対応と社会貢献

生涯にわたってお付き合いを継続

40年間という長期間、ご送付する季刊誌「一億の住まいと財産」を発行。
生涯にわたってお得意様をサポートします。



季刊誌「一億の住まいと財産」

お客様感謝祭(夏まつり)

日頃のご愛顧に感謝して、夏まつりを開催。
毎年たくさんのご来場をいただいています。



TSUCHIYA HOME SKI CLUB

TEAM TSUCHIYA

企業理念と社会貢献の観点から、2001年に土屋ホームスキー部「チーム土屋」を開設。2014年ソチオリンピックでは葛西選手が個人ラージヒル銀、団体銅の2つのメダルを獲得。葛西紀明をはじめ「チーム土屋」は、次の2018年平昌オリンピックを目指し、大舞台での活躍が期待されます。



SAJ27承認第00400号

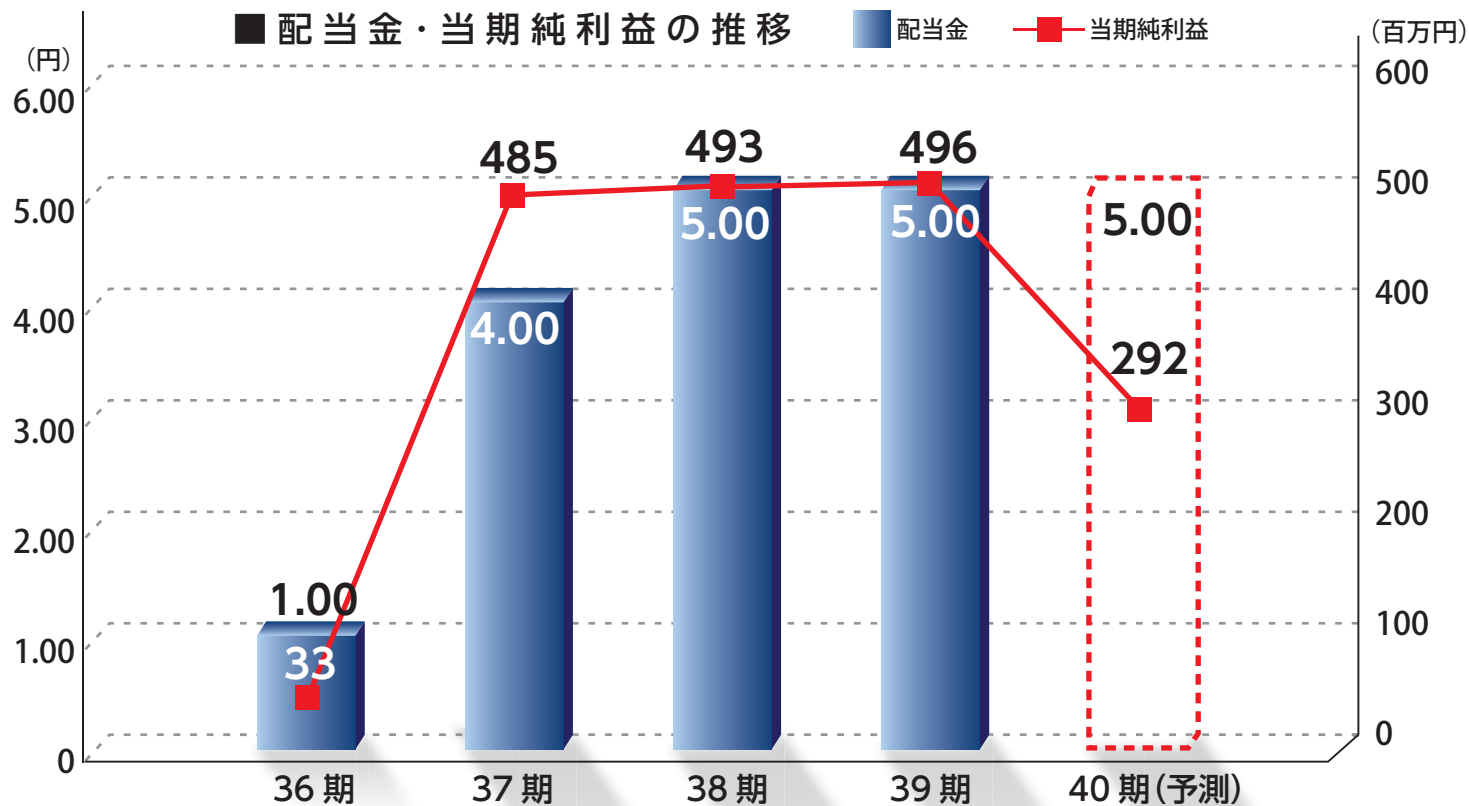


株主還元姿勢

The background features a series of overlapping, wavy blue lines that create a sense of depth and movement. Overlaid on these lines is a grid of small, semi-transparent blue dots that vary in opacity, creating a textured effect. The overall color palette is a range of blues, from light sky blue to deep navy blue.



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。