

2016年 会社説明会

TSUCHIYA HOLDINGS
TSUCHIYA HOLDINGS
TSUCHIYA HOLDINGS
TSUCHIYA HOLDINGS

株式会社 土屋ホールディングス

代表取締役社長 土屋 昌三

東証第2部・札幌証券:1840



Copyright (C) 2016 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	11P
不動産事業の取り組み	17P
土屋グループの家造り	20P
株主還元の姿勢	24P



環境認識

プラス要因

手厚い住宅支援策

- ◆三世同居に係る税制上の軽減措置の創設。
- ◆住宅取得のための資金を贈与する場合の非課税枠が最大3000万円に。

優遇施策

- ◆住宅ローン減税
- ◆住まい給付金

省エネ基準完全義務化

- ◆太陽光発電の売電収入減に変わりゼロ・エネ住宅の普及が進む。
- ⇒ネット・ゼロ・エネルギーハウス市場の拡大

空き家対策

- ◆中古住宅の診断義務化
- ◆中古住宅流通促進へ
- ⇒中古住宅再生事業の活性化



※新設住宅着工は14年度まで国土交通省の実績値、15年度以降は野村総研予測値※リフォーム市場は広義のもの。13年度までは住宅リフォーム・紛争処理支援センターの実績値。14年度以降は野村総研予測値

マイナス要因

新設着工戸数の減少

2020年には76万戸、2030年には53万戸に減少。
1996年度ピーク時の約163万戸と比較すると3分の1に。

世帯数・人口の減少

人口減少と少子高齢化が進み、2050年には1億人を割って、三大都市圏5310万人、地方圏4400万人、合計9710万人になると見込まれています。

人材不足

建設業の就業者数は、2010年の447万人→2015年の401万人(10.3%減)【推測】
2020年には348万人(13.3%減)と予測されている。

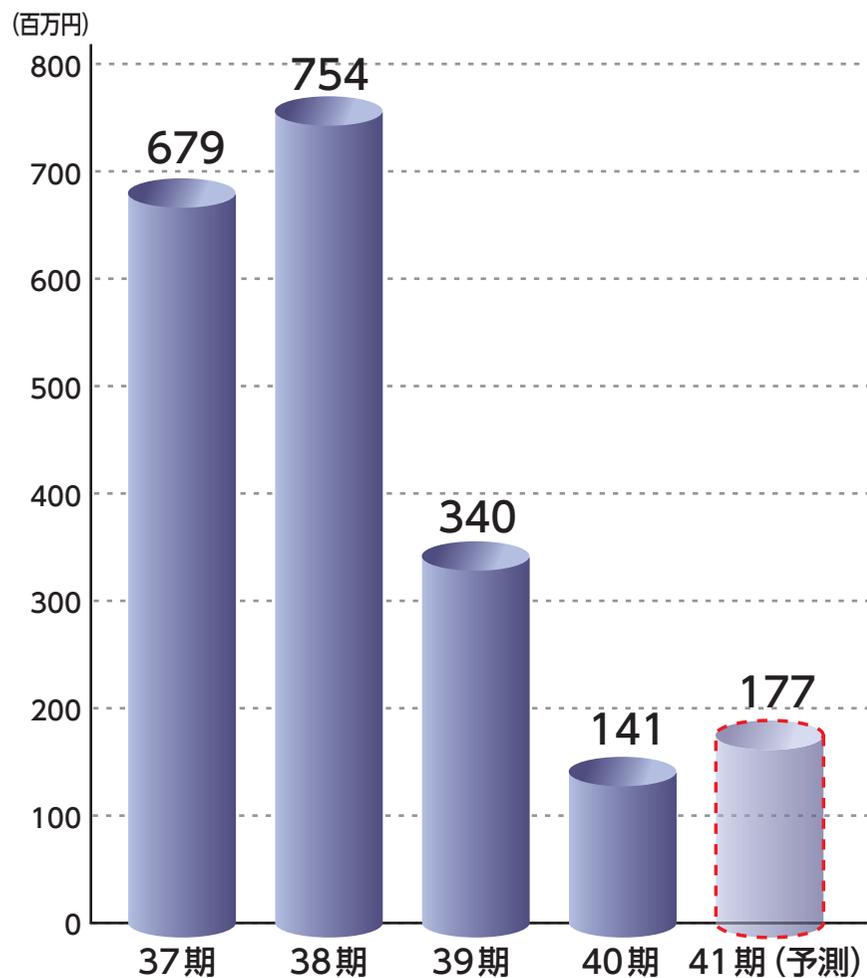
杭データ改ざん

旭化成建材の杭データ改ざんが社会問題となり、建築物への不信・不安を誘発。

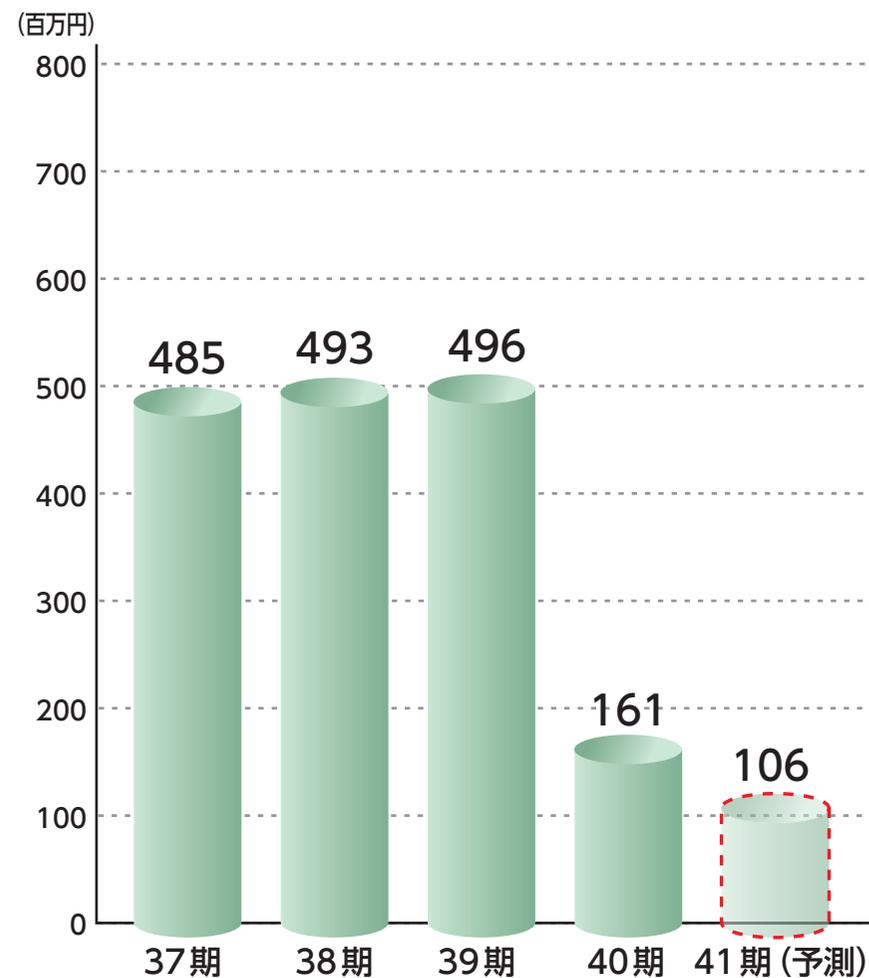


連結営業利益、連結当期純利益

■ 連結営業利益



■ 連結当期純利益



TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME
TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME TSUCHIYA HOME

住宅事業の取り組み

はるかなる未来の暮らし

BES-T 構法 + ツーバイ工法



木造軸組住宅 (BES-T 構法)



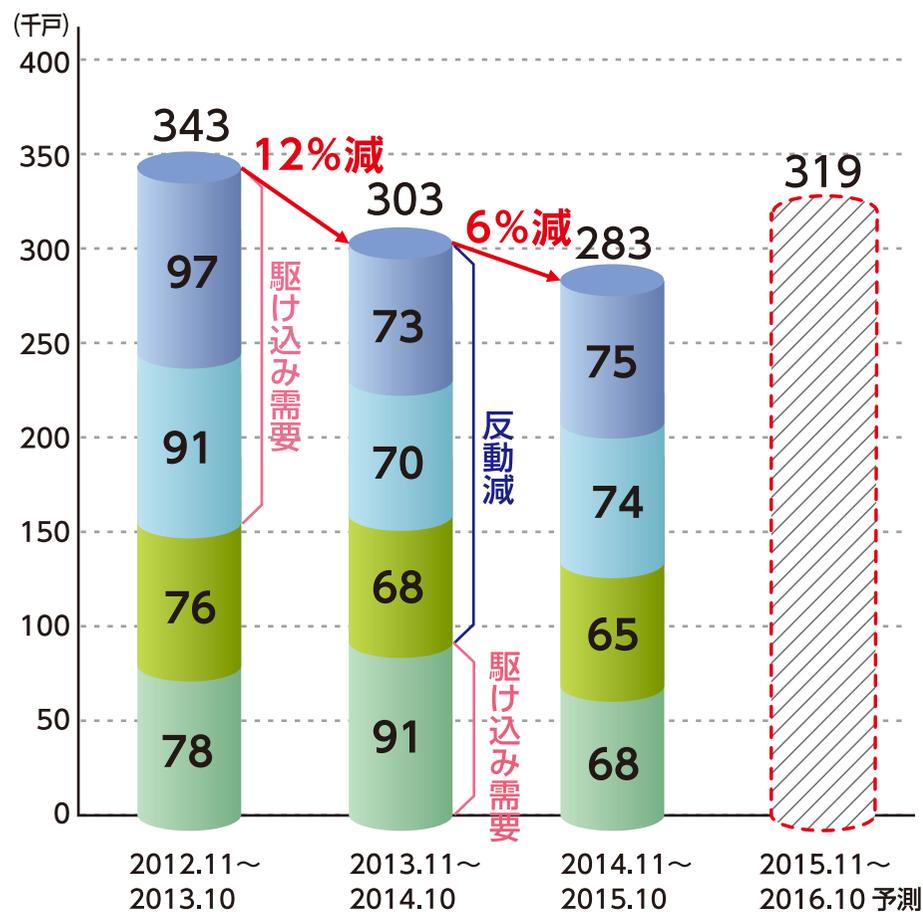
ツーバイフォー住宅



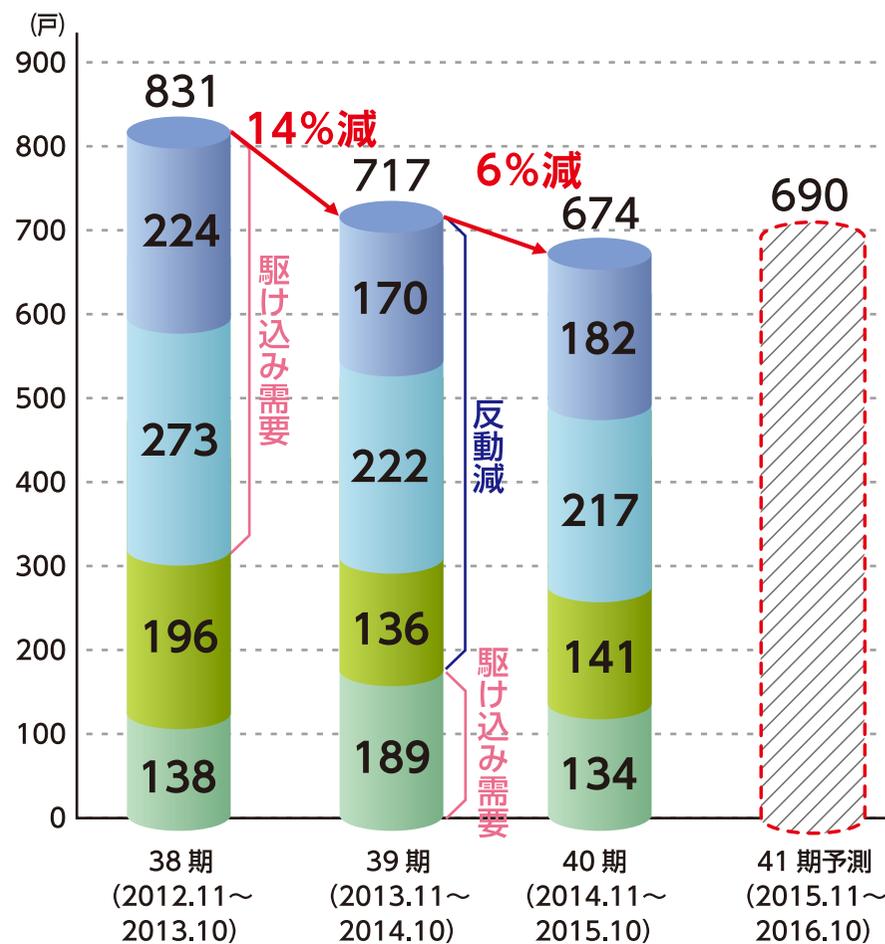


住宅市場との比較

■全国の新設着工戸数(持家) [出所] 国土交通省 ■土屋グループの新設着工戸数(全地域)



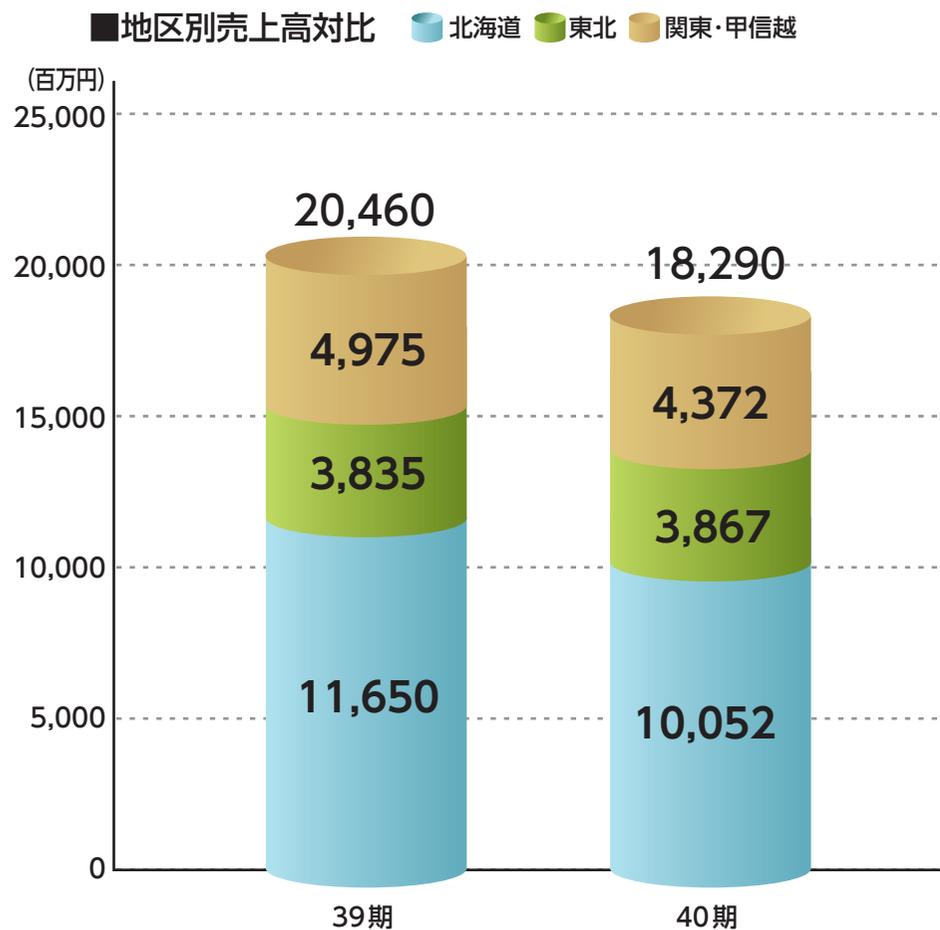
※2015年5月より新設住宅着工戸数が対前年比を上回っており、消費税増税後の反動減の影響が薄れてきている。



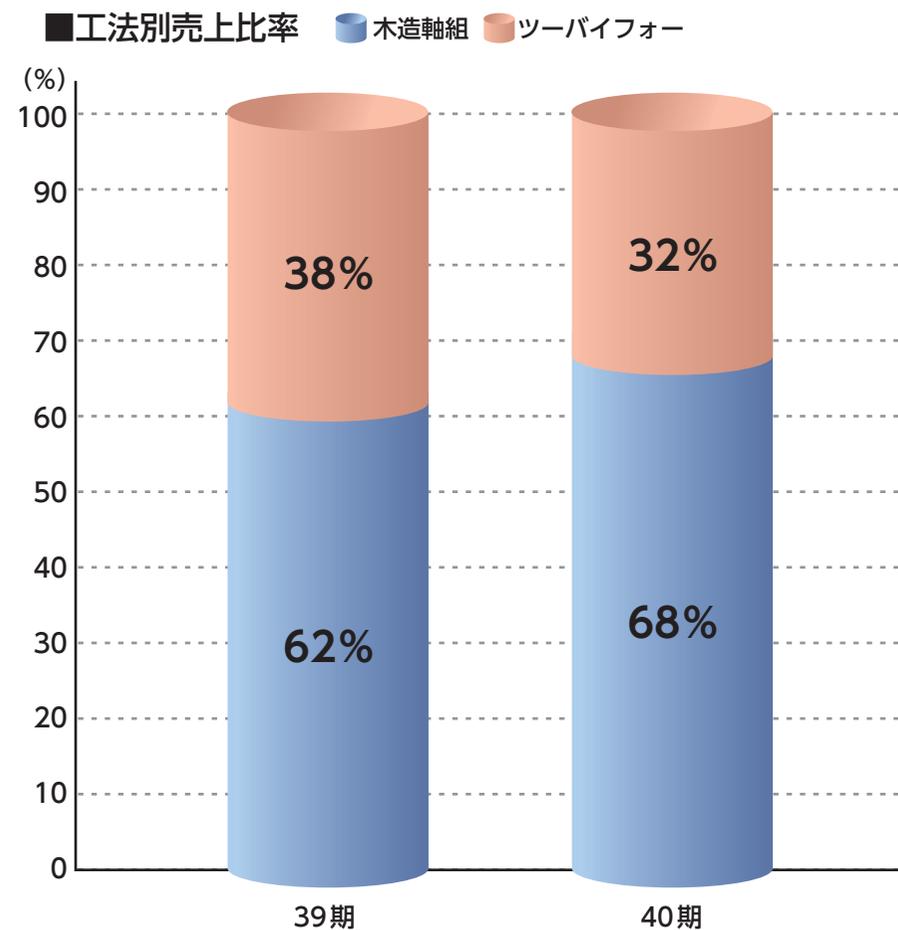
※繰越受注残高の大幅な減少からのスタート。



地区別売上高対比・工法別売上比率



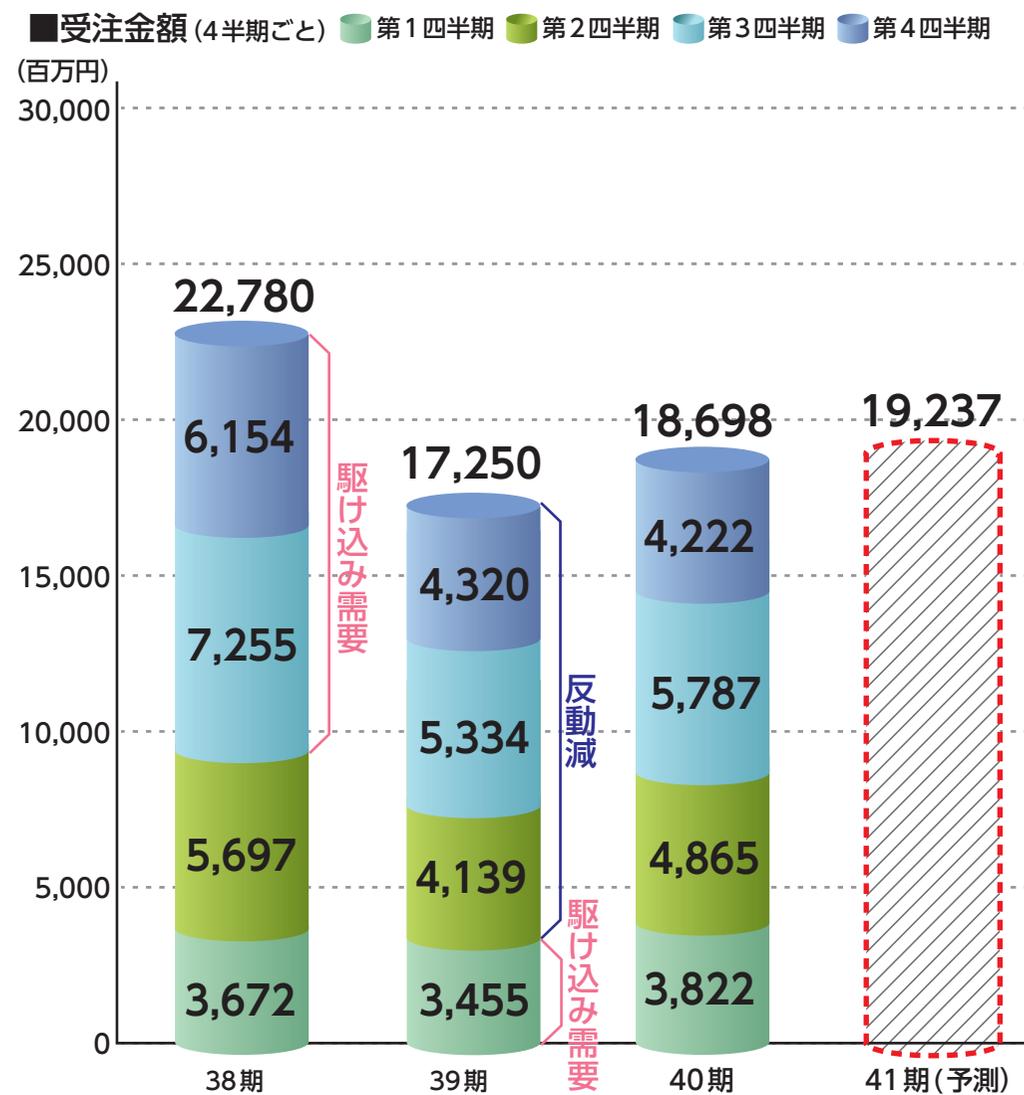
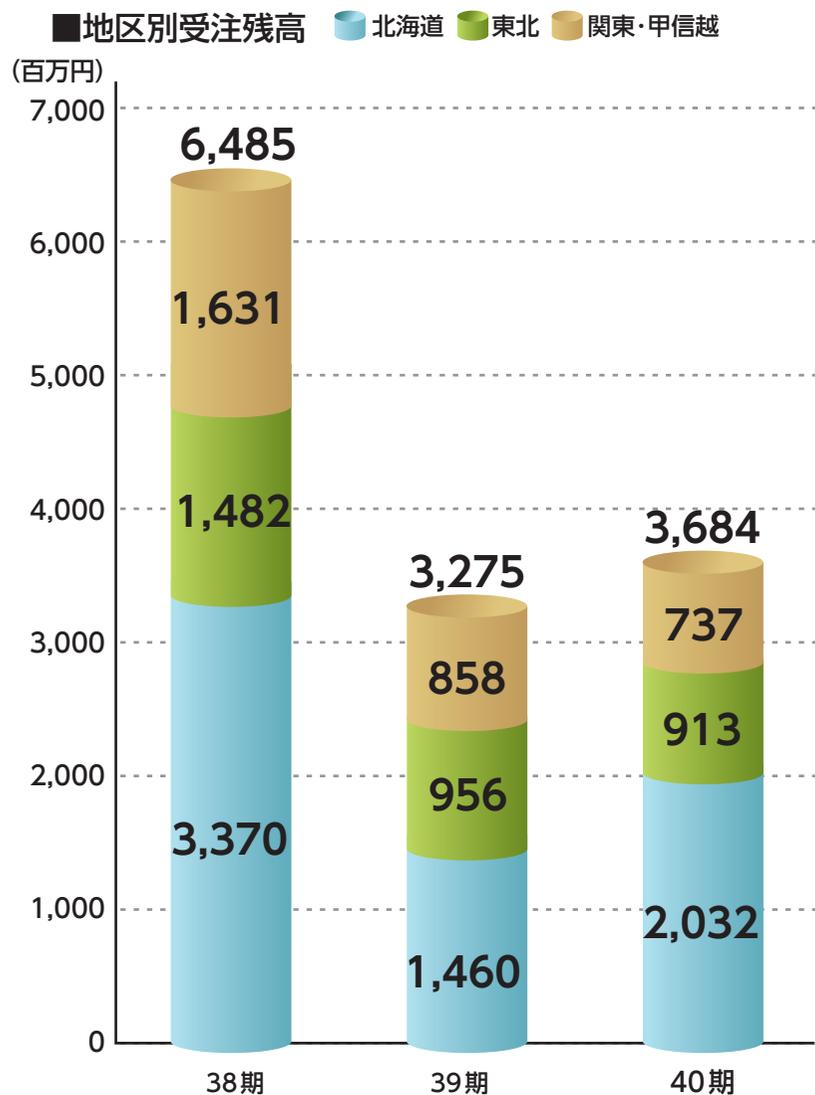
※各地域とも繰越受注残高の大幅な減少よりスタート。
東北地区に関しては、微増となった。



※特に、北海道地区のツーバイフォー比率が前期を下回った。



前期の受注残高と今期受注予測



※消費税増税後の反動減の影響が薄れ、受注高は回復傾向。

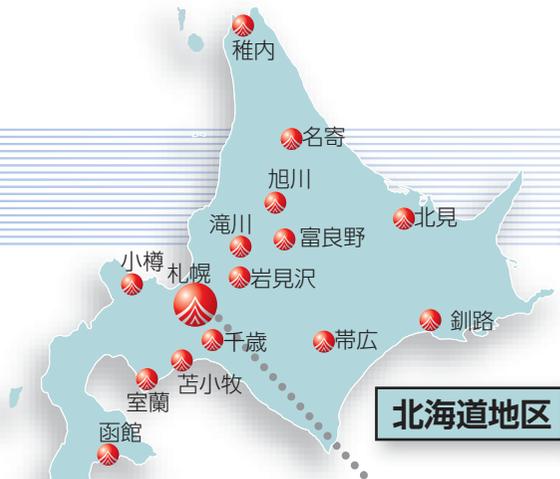


体制強化

新たに、東海地区・関西地区を開設。



営業エリアの拡大



北海道地区



札幌西モデルハウス



森林公園駅前モデルハウス



東北地区



山形モデルハウス



福島モデルハウス



郡山モデルハウス



関東地区



戸田住宅公園モデルハウス



東海モデルハウス

関西地区

東海地区

省エネ高性能住宅販売強化

BEST Twoby ZER0
ネットゼロエネルギーハウス

創エネ性能で**63%削減** (太陽電池43%+燃料電池20%)
+
省エネ性能で**37%削減** (土屋ホームの省エネ住宅)

エネルギー消費量
0

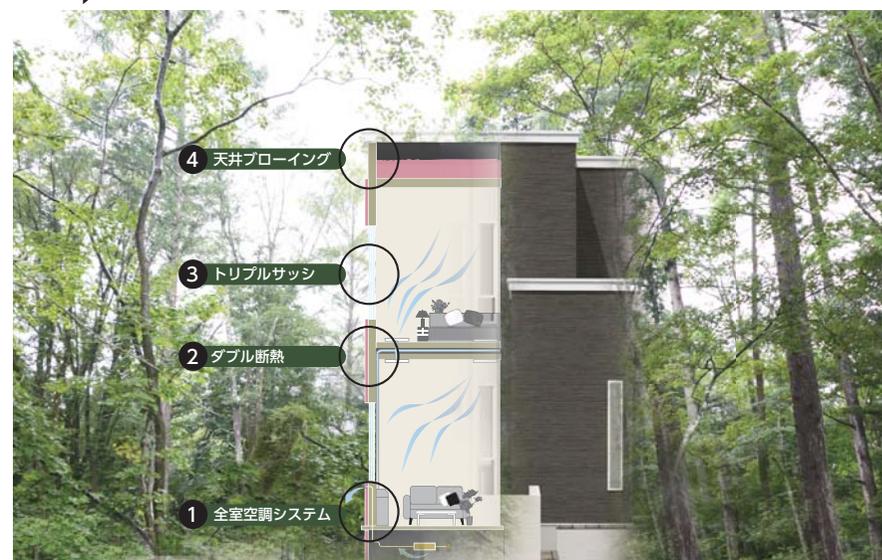


北海道省エネ大賞 受賞
(2014年 北海道省エネルギー・
新エネルギー促進大賞 省エネルギー部門大賞)

普及型モデル住宅

空調エアコン1台で全室暖冷房する住まい。

Neo Legend
ネオ レジェンド



UA値0.31 (Q値1.1相当)の住まいに先進アイテムをプラスして光熱費を削減!

電気暖房ヒーター式と比較して
年間ランニングコスト約 **13万円減**

ネットゼロエネルギーハウス市場の拡大にともない、
北海道省エネ大賞を受賞した省エネ高性能住宅「Best Twoby ZERO」の
普及型モデル住宅「Neo Legend」を販売強化。



合併による効率化

◎アーキテクチュアカレッジにて確かな技術を習得した大工集団
◎土屋ホームの支店展開に合わせて転勤できる社員大工が147名

土屋ホーム × **アーキテクノ**

製販一体

職人不足への対応強化

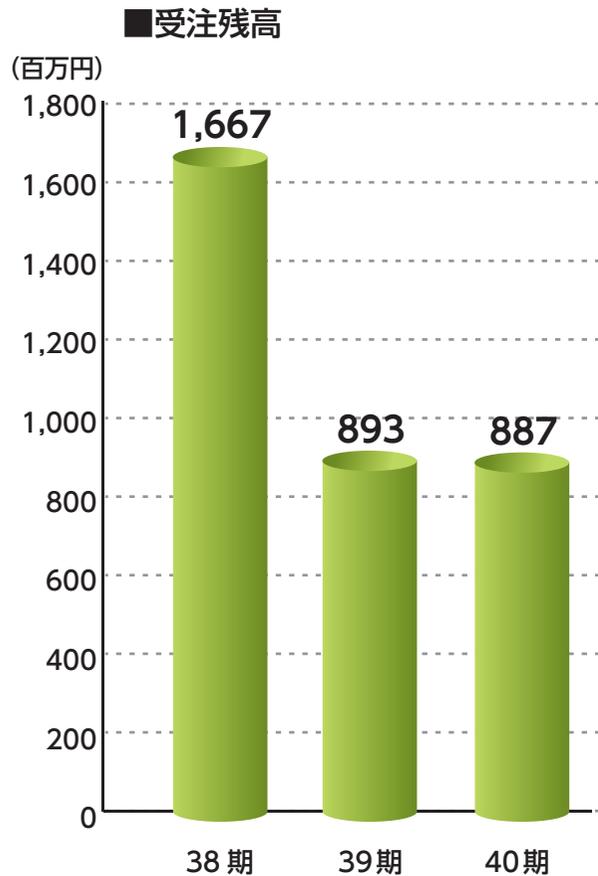
工期の短縮

原価率の改善

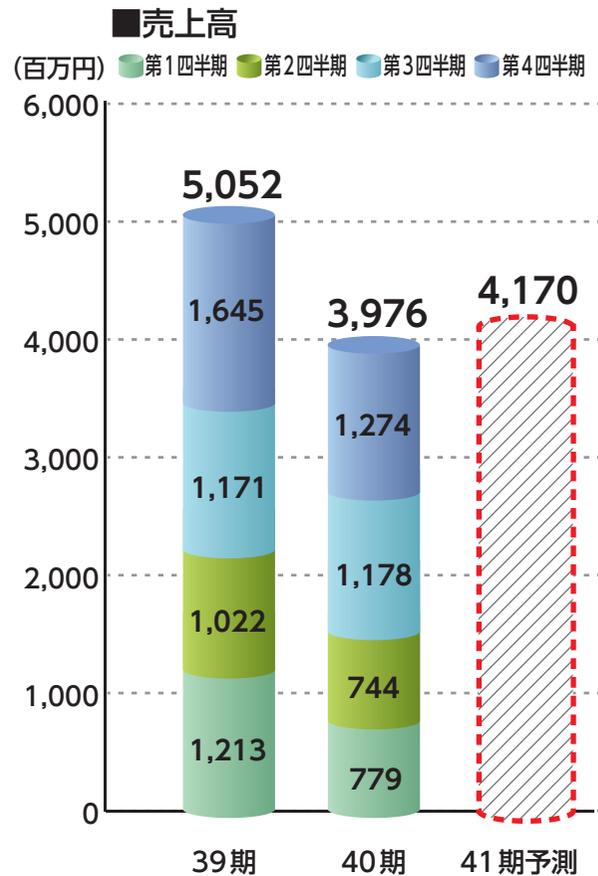
経営の効率化



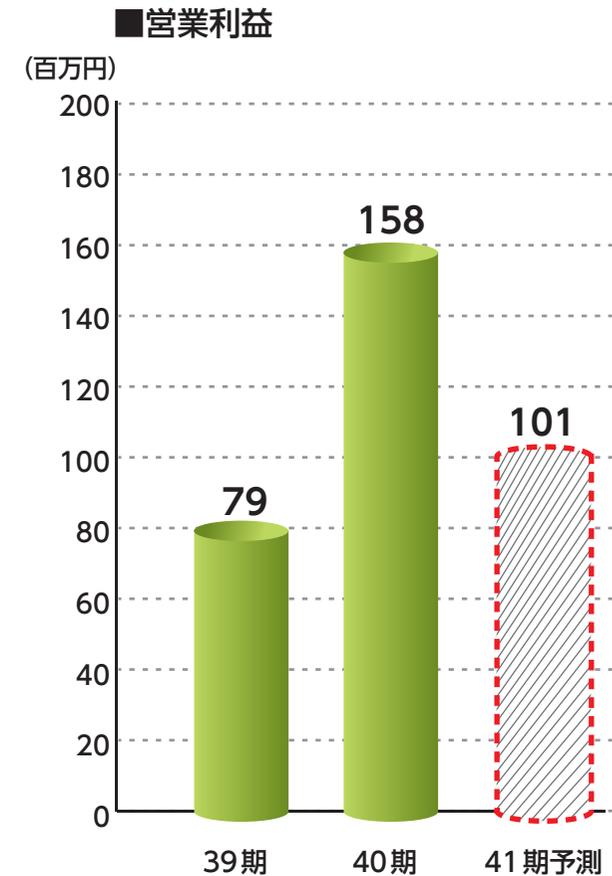
受注残高と売上高、営業利益



40期の受注高が前年を下回ったことから、繰越受注残高も微減。



40期は繰越受注残高の大幅な減少からのスタート。売上は、対前年比21.3%減。

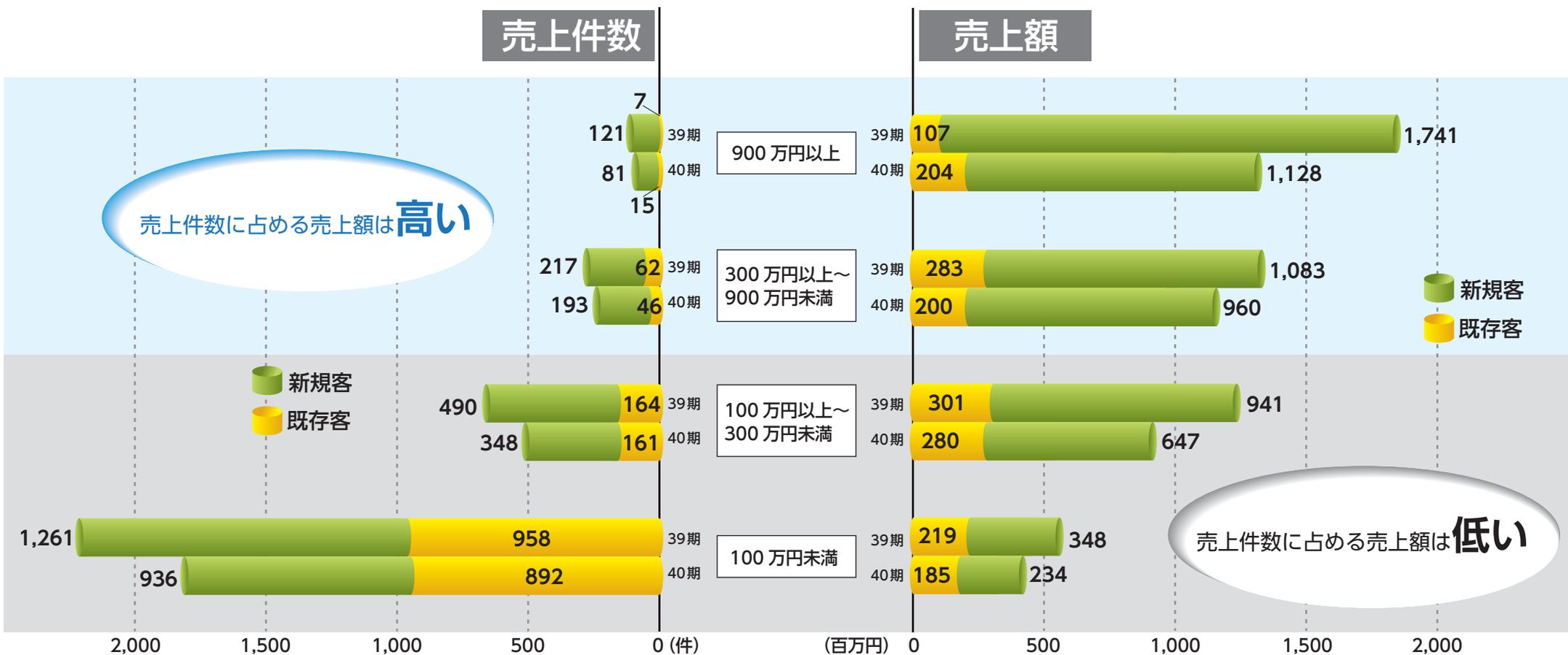


40期は、売上総利益率の改善及び一般管理費の削減により営業利益は、対前年比98.5%増。

41期の予測は、販売促進費用の増加を見込んでおります。



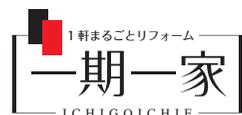
売上構成



900万円以上の顧客 (「いちごいちえ一期一家」等) → 強化することが重要!
 300万円以上~900万円未満の顧客 (マンションリフォーム等) → 強化することが重要!



売上拡大のための販売戦略 ①【省エネリフォーム】



1軒まるごとリフォーム
「一期一家 (いちごいちえ)」。



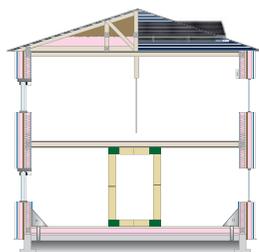
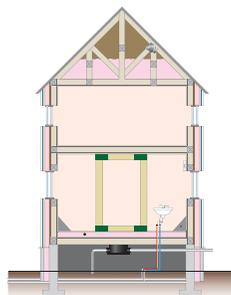
DIウインドウ採用の
エコ・エネ「ネオ・イー」。



エネルギーを創り、抑え、操作
する「リムス」。

リフォームで新築同様の住宅性能に高める技術の数々。
さらに、エネルギーを考えた先進の住まいづくり。

これらの
技術を結集



札幌西モデルハウス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。



従来の省エネリフォーム商品の販売を推し進めると共に、
さらに、時代が求める高性能省エネリフォームの
開発に積極的に取り組み、販売を強化。



売上拡大のための販売戦略②【マンションリフォーム】



リフォームコンクールで毎年受賞しているデザイン力



性能を高めるマンションリフォーム

■DIウインドウ採用で
窓の断熱性能が約4倍※向上!



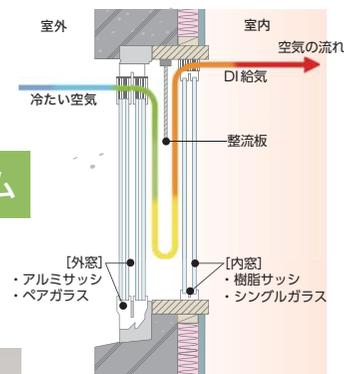
空気まで変えるマンションリフォーム

エア・エステ

Air·Este

熱交換換気を行う
DIウインドウ

<DIウインドウのイメージ>



共同開発：
東京大学生産技術研究所
三共立山 株式会社
株式会社 土屋ホームトピア



定評あるデザイン提案に加え、
既存マンションの断熱性能を高める技術の共同開発により、
魅力ある高性能マンションリフォームの販売を強化。



売上拡大のための販売戦略③【付加価値の高い提案】



省エネ戸建て・マンションのほか、古民家再生リフォーム・
介護リフォームなど新たな切り口の商品による
独自の付加価値の高い提案リフォームの販売を強化。

不動産事業の取り組み

4R



4R

<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」

<中古再生事業> **R**enovation

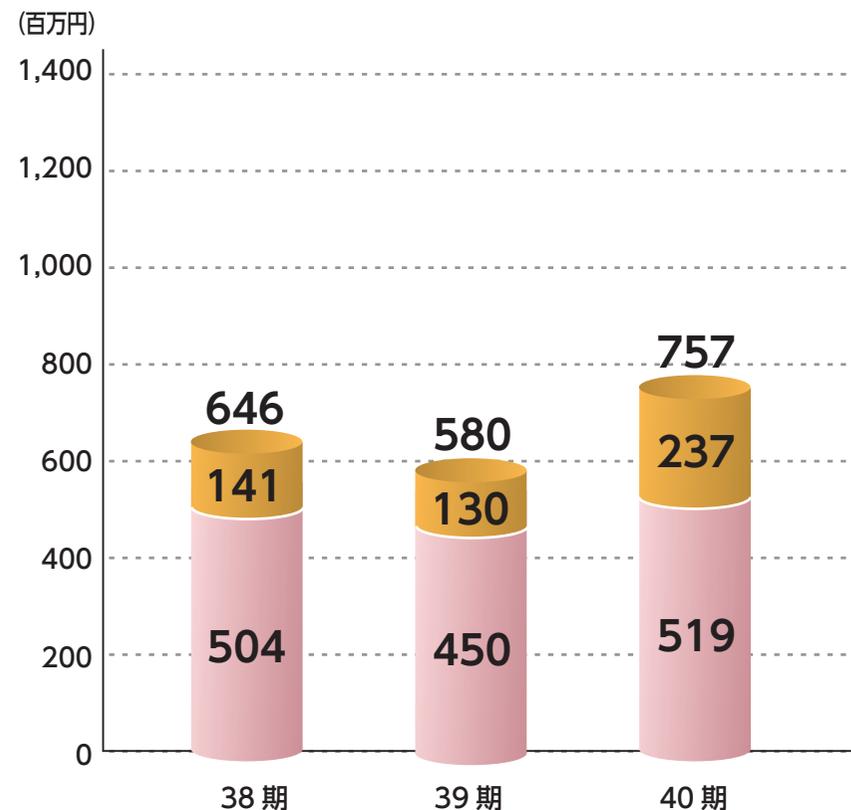
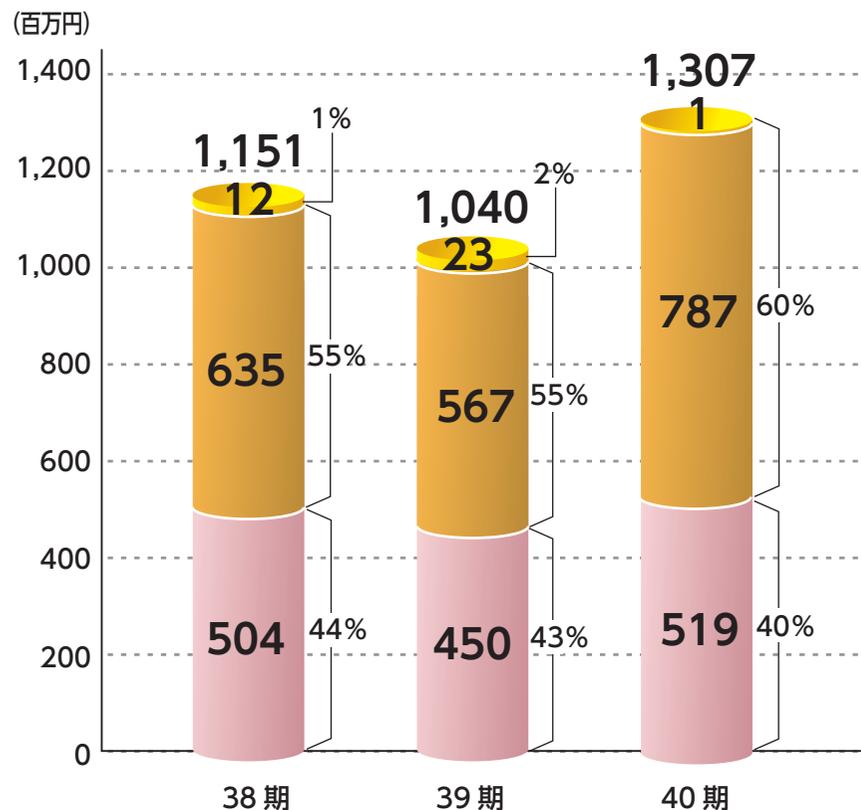
中古再生「リノベーション」



不動産事業の拡大

■売上高の推移 ■ 仲介手数料 ■ 不動産販売 ■ その他

■粗利額の推移 ■ 仲介手数料 ■ 不動産販売



※仲介業務においては、取扱件数が順調に推移→仲介手数料収入が増加

※不動産販売については、積極的な仕入れ。→中古住宅のリニューアル販売及び土地の販売増加

不動産事業の展開

社会問題の空き家対策のサービスを実施し、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。



空き家の管理・活用
空き家巡回管理サービス

社会問題となっている空き家対策として「空き家巡回管理サービス」を開始。防犯や倒壊等の心配を解消し、活用のアドバイスも行います。



サービス付
高齢者向け住宅



月極駐車場

土屋ホームの不動産 売買・賃貸
リズム
Rhythm Real estate information
hospitality property management
total solutions human relations
maintenance

空き家

マンション

戸建て



オフィスビル

分譲
マンション



事務所

店舗

<中古住宅販売> **Renewal**
 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> **Request**
 省エネ型新築住宅「リクエスト」
 「好立地でこぢ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> **Refle80**
 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。

<中古再生事業> **Renovation**
 中古再生「リノベーション」
 「再生された中古住宅を買いたい」というニーズにお応えするリノベーション事業。新しいマイホーム購入のスタイルです。



企業理念

企業使命感



オオサケ
(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。

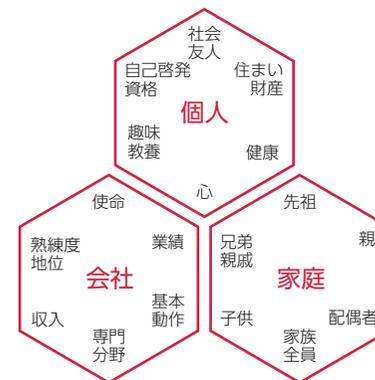
また、女性の内装工事の職人育成の体制を整え、2015年4月より採用を開始。男女を問わないプロ集団を目指しております。



3KM 生涯幸福設計 (人財育成)

3 KM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

2015年

北海道環境・エネルギープロジェクト形成促進事業採択

札幌西モデルハウスの既存住宅のリノベーションによるスマート化。

2014年

北海道省エネ大賞 受賞

2014年 北海道省エネルギー・新エネルギー促進大賞 省エネルギー部門大賞

2009～2012年

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。

1984年

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



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。



SAJ 28 承認第 00382 号



SAJ 28 承認第 00383 号

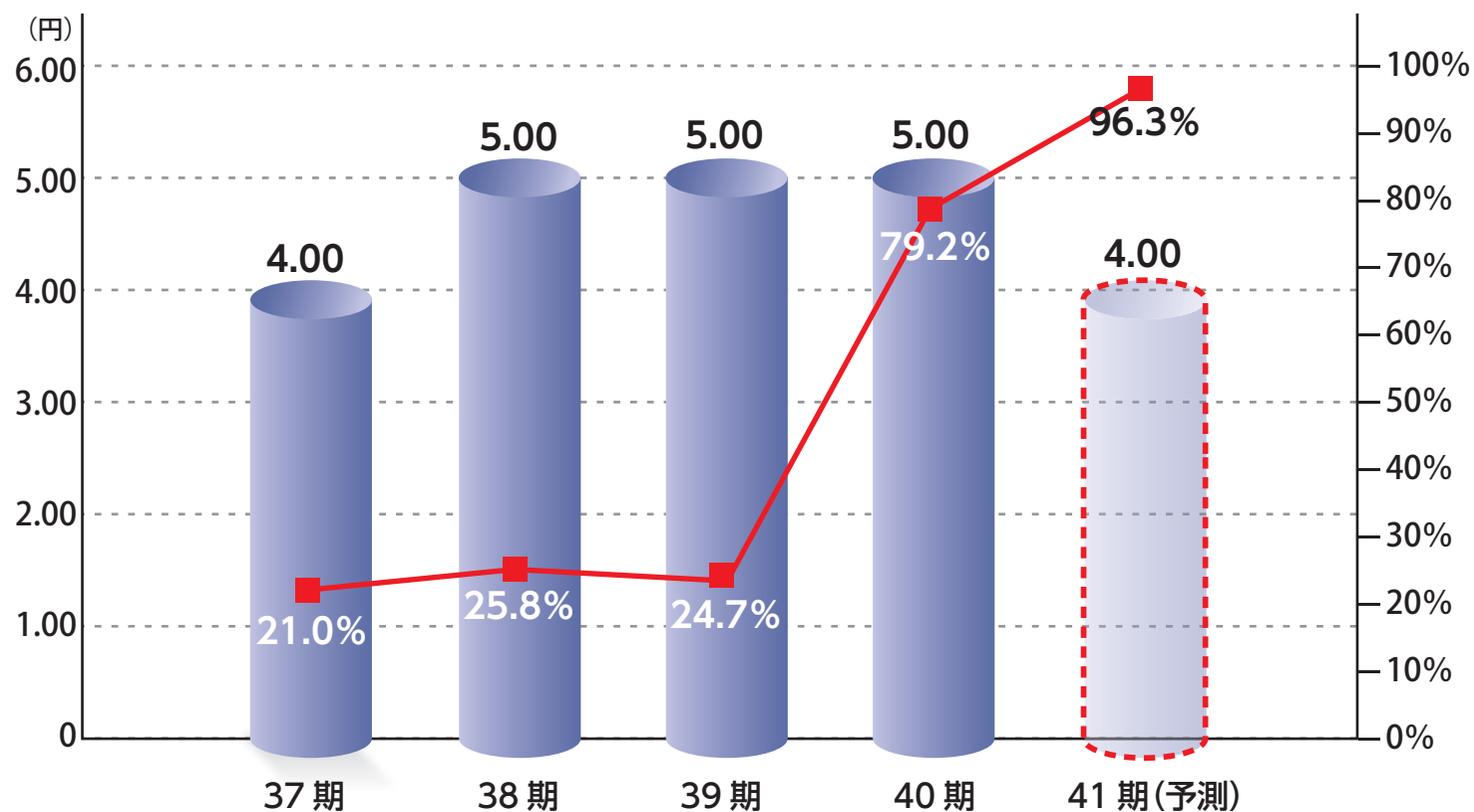


株主還元の姿勢（配当政策）

■ 配当金・配当性向の推移

■ 配当金

■ 配当性向（連結）



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。



〒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。