



2023年10月期 決算説明資料

株式会社土屋ホールディングス

2023年12月

証券コード
1840

2023年10月期の総括

- 低調な住宅事業や不動産仲介業を戸建て住宅の販売価格の是正により、ほぼ前期並みの売上を確保
- 営業利益は売上総利益率の改善や販売管理費の抑制により大幅に改善

2024年10月期の方針

- 住宅事業は価格競争力を高めた規格住宅への一層の傾斜を図る
- リフォーム事業は自社施工物件の囲い込みにも注力
- 不動産事業は仲介に注力

中期経営計画の最終年度と今後注目される事象

- 北海道で初の半導体工場（ラピダス）の進出
- 2025年実施の建築基準法改正による木造建築の構造強度強化と構造検査の実施と省エネ性能強化
- 賃貸住宅事業の収益化を目指す

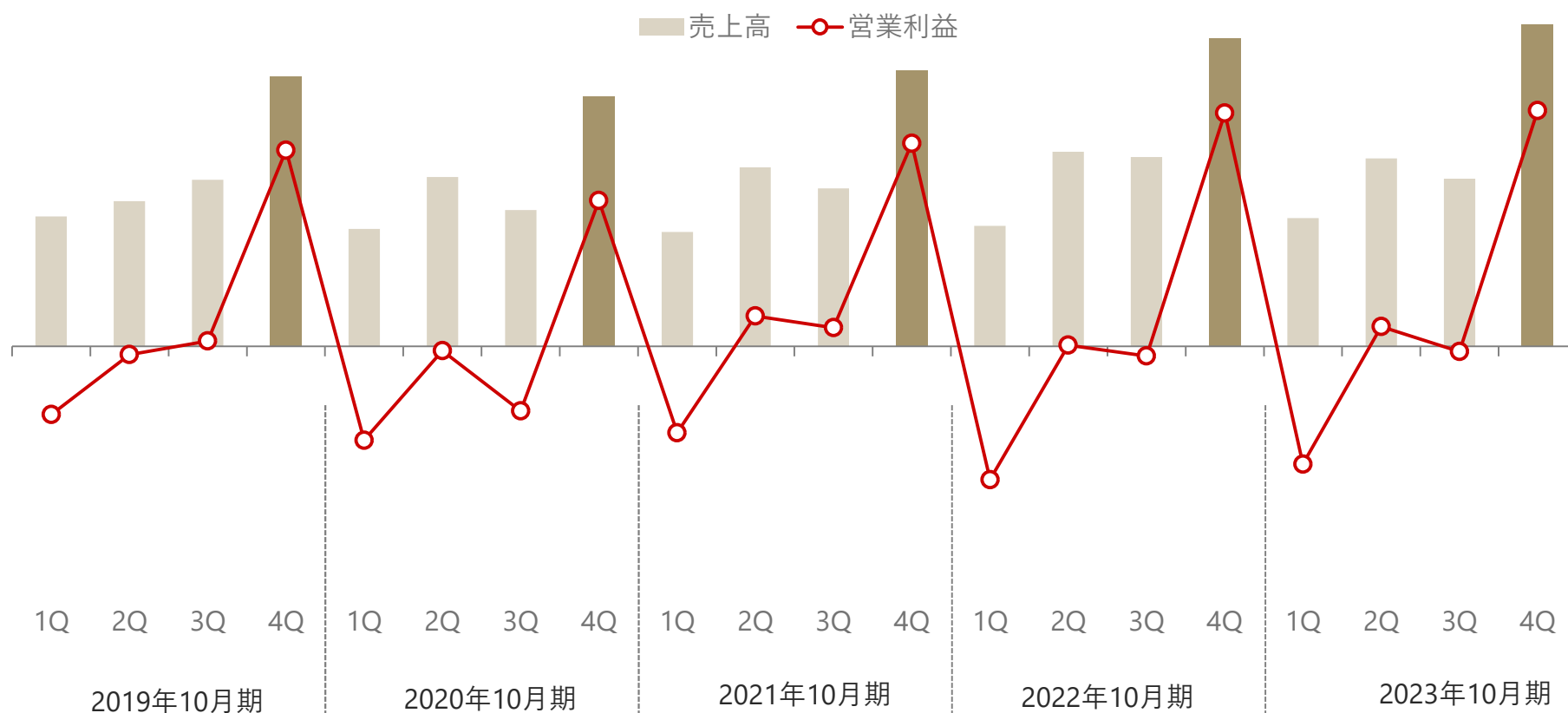
1. 2023年10月期決算概要
2. 2024年10月期見通し
3. 中期経営計画進捗状況
4. 成長戦略・ビジネスチャンス
5. 補足説明資料

2023年10月期決算概要

- 住宅事業・リフォーム事業は受注減、不動産事業は仲介事業が低調も戸建て住宅の販売価格の是正により微減収
- 販売価格是正による売上総利益の改善や経費の抑制により期初計画未達も大幅増益を達成

(単位：百万円)	2022年10月期	構成比 (%)	2023年10月期	構成比 (%)	前年比 (%)	金額差異	期初計画
売上高	34,716	100.0	34,403	100.0	△0.9	△312	35,000
売上総利益	8,860	25.5	8,846	25.7	△0.2	△14	—
販売費及び 一般管理費	8,712	25.1	8,453	24.6	△3.0	△259	—
営業利益	148	0.4	393	1.1	+165.2	+244	700
経常利益	228	0.7	428	1.2	+87.4	+199	750
親会社株主に帰属する 当期純利益	230	0.7	233	0.7	+1.3	+3	450

- 売上高・営業利益ともに第4四半期に住宅事業が全体の収益を押し上げる
- 住宅事業の第4四半期竣工の集中もあり、1Q～3Qまで営業赤字を4Qに収益でカバーし通期黒字化を達成

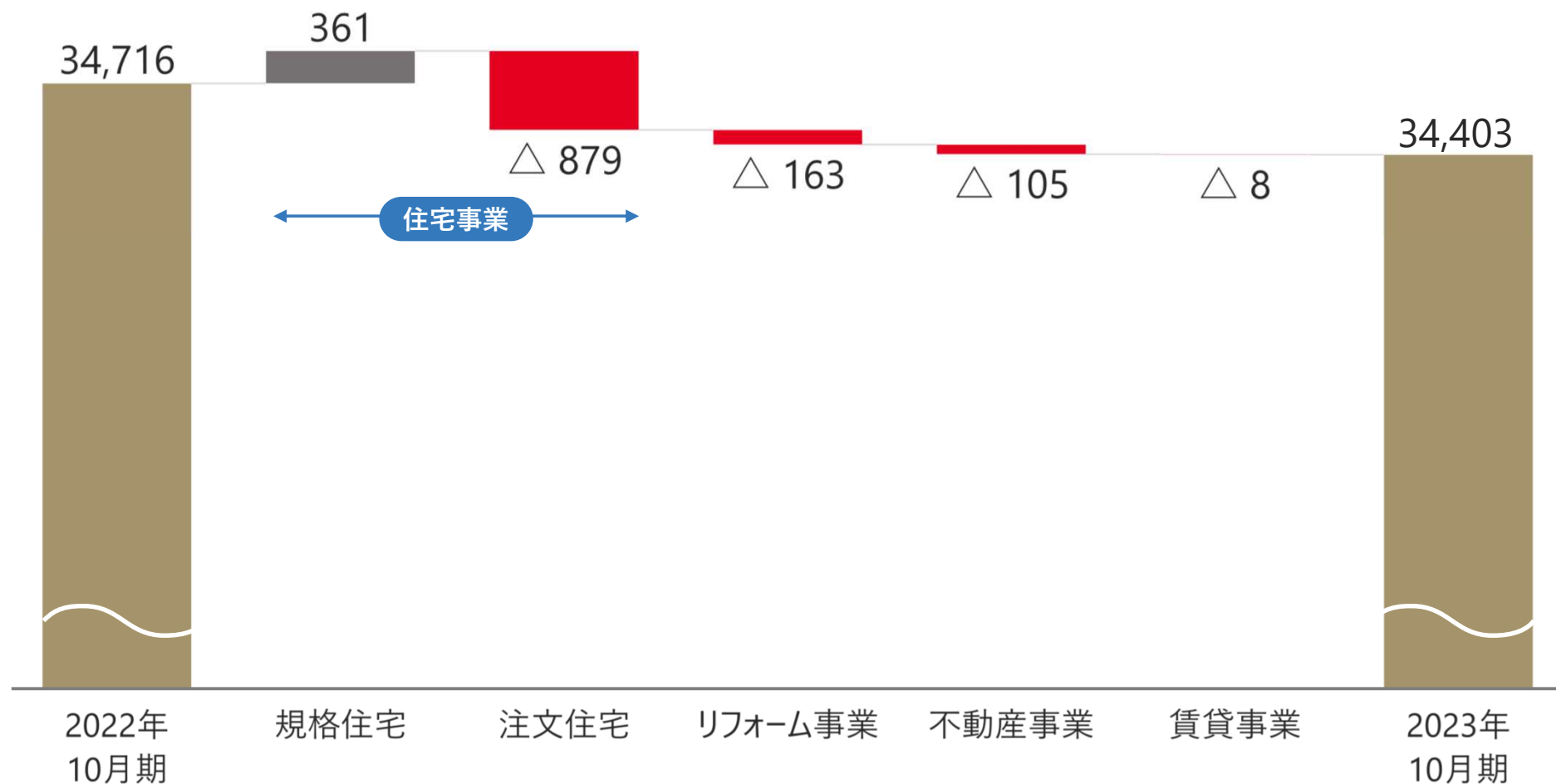


売上高増減要因分析（前年比）

- 重点戦略である規格住宅が牽引

*セグメント間調整額差異
481百万円があります。

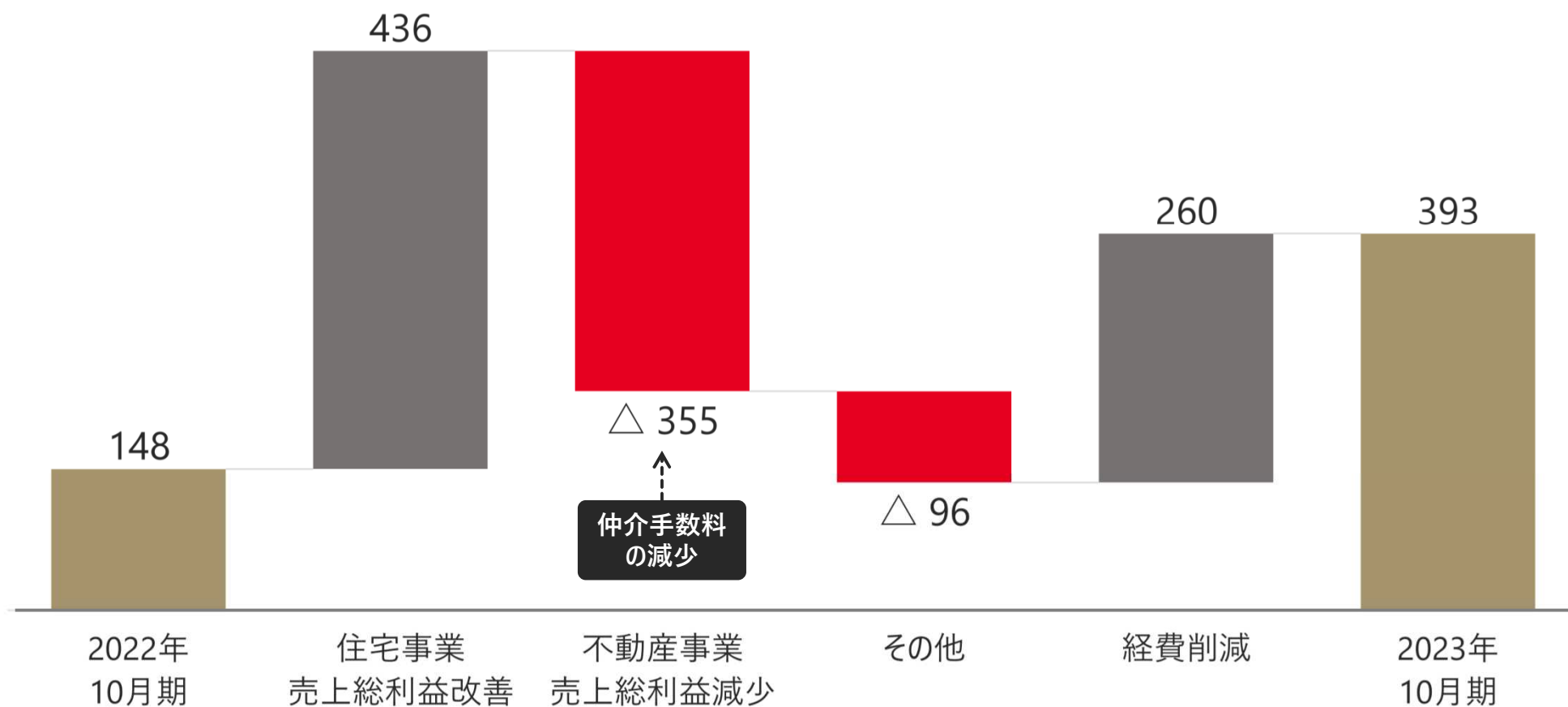
（単位：百万円）



営業利益増減要因分析（前年比）

- 販売価格の是正等による売上総利益の改善と経費削減により増益

（単位：百万円）



- ・住宅事業は、販売棟数の減少で減収となったものの、経費削減、販売価格の是正等により黒字転換を達成
- ・リフォーム事業は、業容拡大にむけた人材投資による販管費の増加から減益
- ・不動産事業は、仲介事業が低調のため手数料収入が伸び悩みで減益

(単位：百万円)

*2023年10月期より報告セグメント区分を一部変更し、
一部部門の帰属セグメントの変更を実施

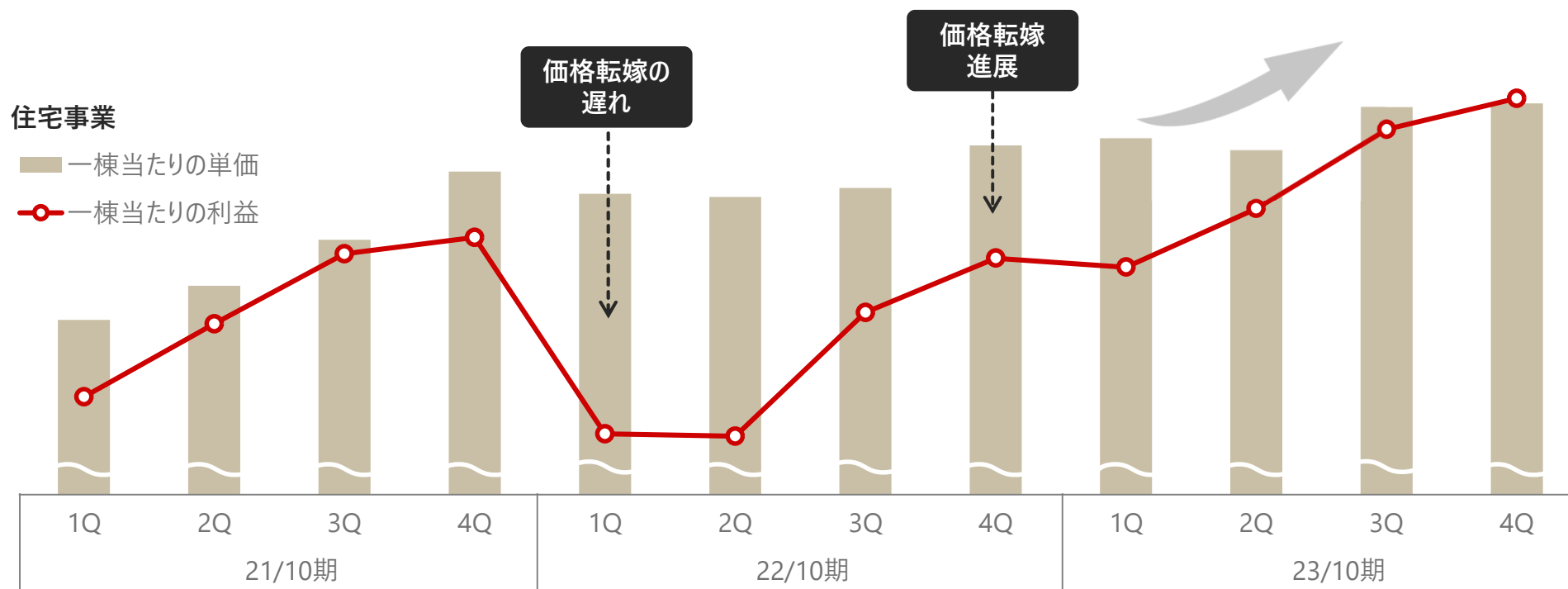
		2022年10月期	2023年10月期	前年比
住宅	売上高	22,347	21,829	△518
	営業利益（利益率）	△271 (-)	294 (1.3%)	+565
リフォーム	売上高	4,391	4,228	△163
	営業利益（利益率）	59 (1.4%)	24 (0.6%)	△35
不動産	売上高	8,576	8,471	△104
	営業利益（利益率）	536 (6.2%)	215 (2.5%)	△320
賃貸	売上高	546	539	△7
	営業利益（利益率）	141 (25.9%)	134 (24.9%)	△7

- 木材価格は低下、その他資材は値上げの影響でトータルで原価は横ばい
- 販売価格の是正とともに、生産性向上による利益率の改善を図る

－ ブランド、機能価値をお客様が評価



引き続き一棟当たりの
利益額は過去最高水準



バランス・シートの状況

- ・流動資産は、分譲マンション用地などの販売用不動産が増加
- ・固定負債は、大型開発案件用の資金として長期借入金が増加
- ・自己資本比率は事業拡大向けの資金調達により前期末55.9%から49.4%に低下

資産の部

(単位：百万円)	2023年10月末	前期末増減
流動資産	15,027	+3,165
現金預金	3,317	+486
販売用不動産	8,533	+2,589
その他流動資産	3,176	+ 90
固定資産	9,939	+157
有形固定資産	8,137	△93
投資その他の資産	1,583	+257
繰延資産	1	△0
資産合計	24,968	+3,322

負債・純資産の部

(単位：百万円)	2023年10月末	前期末増減
流動負債	8,023	+81
工事未払金等	2,678	△561
未成工事受入金	2,656	△56
その他流動負債	2,688	699
固定負債	4,605	+2,995
長期借入金	2,900	+2,900
純資産	12,339	+ 245
株主資本	12,246	+ 83
その他包括利益計	92	+ 161
負債純資産合計	24,968	+3,322

- 大型開発案件のため長期借入金の借り入れを実施

(単位：百万円)	2022年10月期	2023年10月期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	5,398	2,543	△2,854	
営業活動によるキャッシュフロー	△2,241	△1,858	+383	・ 分譲用マンション用地増加によるもの
投資活動によるキャッシュフロー	△443	△282	+160	
フリーキャッシュフロー	△2,684	△2,140	+543	
財務活動によるキャッシュフロー	△171	2,727	+2,899	・ 長期借入金によるもの
現金及び現金同等物の期末残高	2,543	3,130	+586	

2024年10月期通期見通し

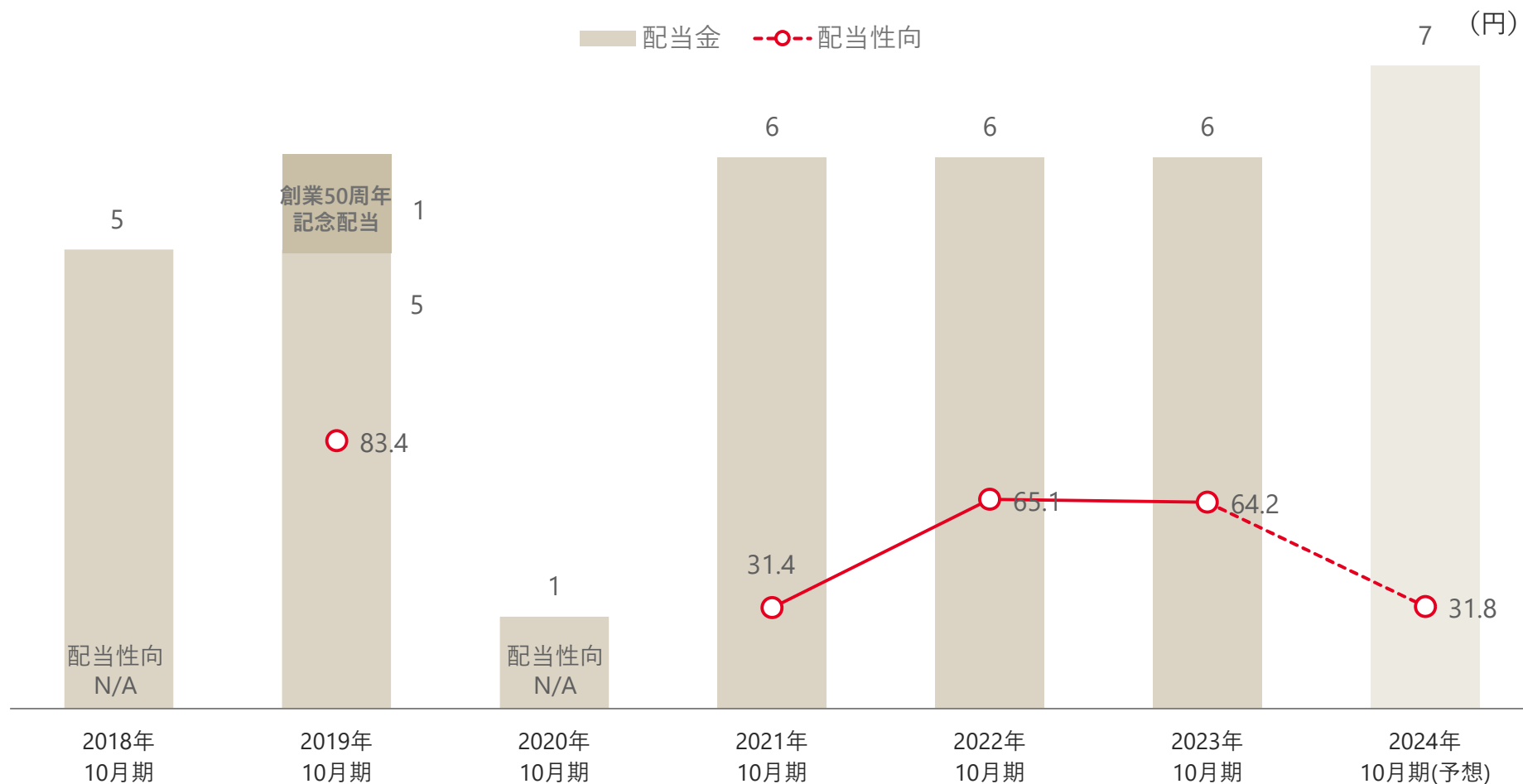
- 金利の先行き不透明感から住宅市場は、需要の減速・在庫積み上がりもあり冷え込み続く
- 2024年4月から時間外労働に対する上限規制の厳格化で労働力確保が鍵に（2024年問題）
- 環境対応強化による差別化の進展と賃貸住宅事業の本格化

	展望	具体的な取り組み
住宅事業	△	● 商品価値に基づく適正価格の設定 ● ブランド力維持のため売価維持 ● 規格住宅への一層の傾斜
リフォーム事業	○	● LTVの最大化 ● 政府補助金制度による性能向上リフォームの受注を強化 *Life Time Value：顧客生涯価値 ある一定期間を通じて得られる顧客一人当たりの売上や利益を得ることができるかを表す指標
不動産事業	△	● 既存顧客からの不動産仲介の増加 ● 地場不動産・土地情報収集力の強化

- 住宅事業は規格住宅への傾斜と全社一体となってリフォーム事業の強化、不動産事業は仲介手数料収入の回復に向けての取り組み等により増収増益を見込む

(単位：百万円)	2023年10月期	構成比 (%)	2024年10月期	構成比 (%)	前年比 (%)	金額差異
売上高	34,403	100.0	35,000	100.0	+ 1.7	+ 597
営業利益	393	1.1	700	2.0	+78.1	+ 307
経常利益	428	1.2	750	2.1	+75.2	+ 322
親会社株主に帰属する 当期純利益	233	0.7	550	1.6	+135.5	+ 317

- 株主に対する安定的な利益還元は経営の最重要政策
- 配当性向30%以上





成長戦略・中期経営計画進捗

- 高品質・高性能な住宅の提供＝環境と共生する住宅

当社

事業エリア：北海道

寒冷地の厳しい気候に耐えられる住宅

- 品質が最優先
 - － 高断熱・高气密・高耐震
- 材料：高品質な木材
 - － 厳しい世界基準での品質の追求
 - － 高品質を支える社内大工の養成
- 営業展開
 - － 紹介又は体験入居による納得営業



一見割高だが、省エネや高品質で顧客への提供価値は高く、環境と共生し、ZEH*やLCCM**などに貢献する事業として、将来性は大きい

大手住宅メーカー

事業エリア：全国

大量供給が可能な工業化・規格住宅

- 安定・大量供給が最優先
- 材料
 - － 加工が容易で工業化に向いている鉄が中心
- 営業展開
 - － マスコミ活用などでイメージ商品化・ブランド強化



*ZEH：Net Zero Energy House

**LCCM：ライフ・サイクル・カーボンマイナス

計画の方向性

北海道中心に積雪寒冷地での「NO.1住生活総合企業」へ

- 東北、甲信越、積雪寒冷地全域への地域NO.1戦略の水平展開
- ドミナント戦略（**重点地域へ集中的な拠点展開**）とアライアンス戦略（**提携企業との共同営業企画、施工力の相互融通、共同購買によるコスト低減等経営基盤の強化と拡充**）によるプレゼンス向上

事業戦略

住宅事業

- 営業アプローチを標準化
 - 注文住宅：高価格住宅の提供
 - 規格住宅：リーズナブルな価格設定で牽引
- 賃貸住宅事業へ参入
 - 省エネ技術を賃貸住宅にも普及
 - 木造ZEHマンションに特化（技術力の裏打ち）

リフォーム事業

- 年間2,800～3,500件へ受注の拡大
- 高断熱、高効率換気を中心とした環境型リフォームを展開
- パッケージ商品の新規開発（リーズナブルで高品質を維持）

不動産事業

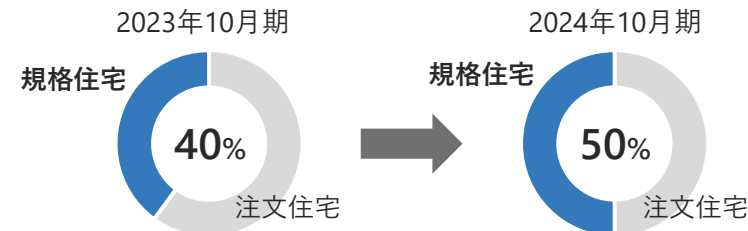
- 拠点を増設してマンパワーの投入⇒投資に見合う市場規模あり
- 不動産販売・仲介から幅広い分野に展開する総合不動産業へ発展
- 分譲住宅の販売を促進⇒分譲住宅専門子会社を設立

- ・ドミナント戦略（重点地域への集中的な拠点展開）は予定通りの成果
- ・アライアンス戦略（提携企業との共同企画等）の具現化

住宅事業

- 注文住宅：高価格路線販売は継続
- 規格住宅：より強固に販売促進
- 賃貸住宅事業の基盤を固める

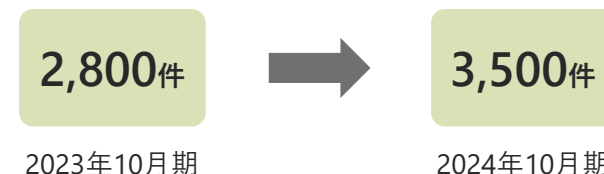
受注棟数における規格住宅の割合



リフォーム事業

- 自社建築住宅への営業を強化
→**全従業員でリフォーム獲得を目指す**
- 中型小型のリフォーム案件の増加

リフォーム累計受注数



不動産事業

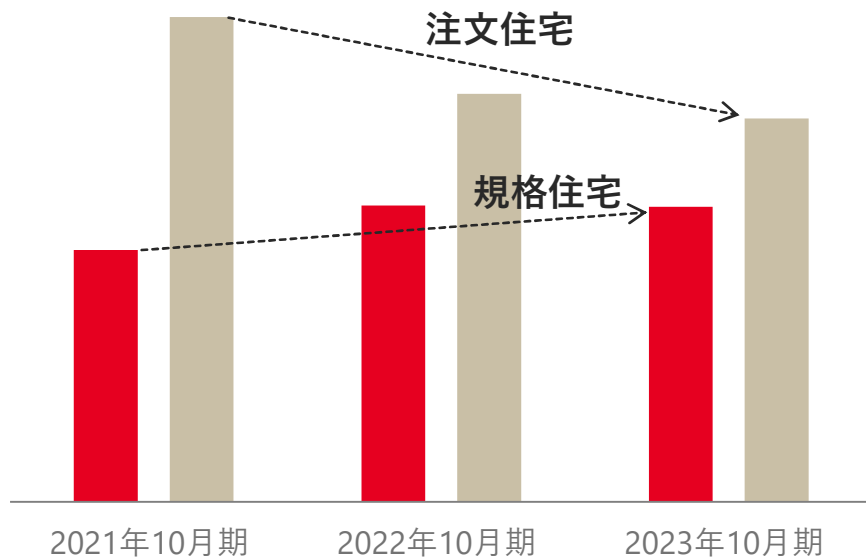
- 北海道に根付いた当社ならではの情報収集、知名度を活かし、道内主要地域で発揮
- 拠点数は維持、仲介物件の強化
- マンション供給2棟80戸超を目指す

北海道中心に積雪寒冷地での「NO.1住生活総合企業」へ

- 規格住宅は順調に販売棟数を伸ばす
- 平均単価は規格、注文住宅ともに上昇

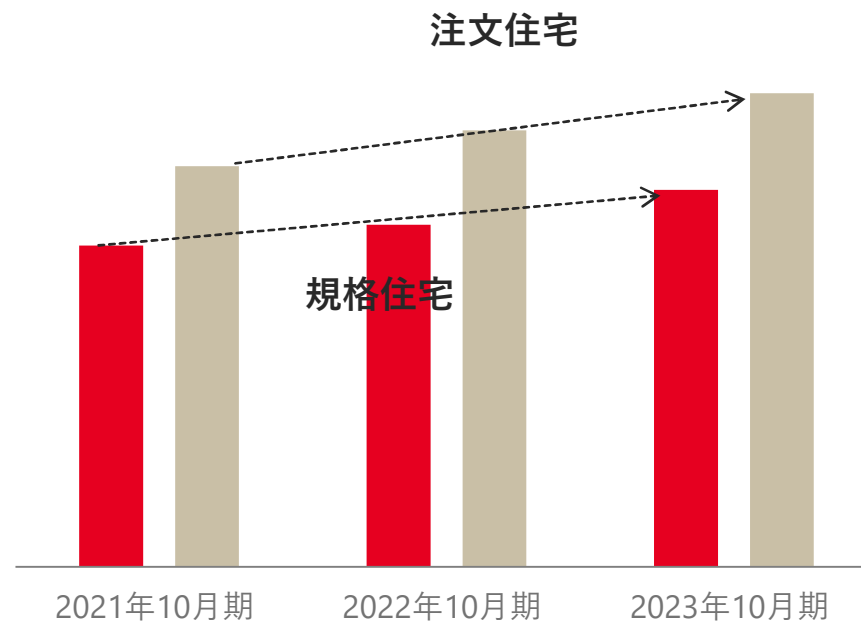
販売棟数の推移

■ 規格住宅 ■ 注文住宅



一棟平均単価

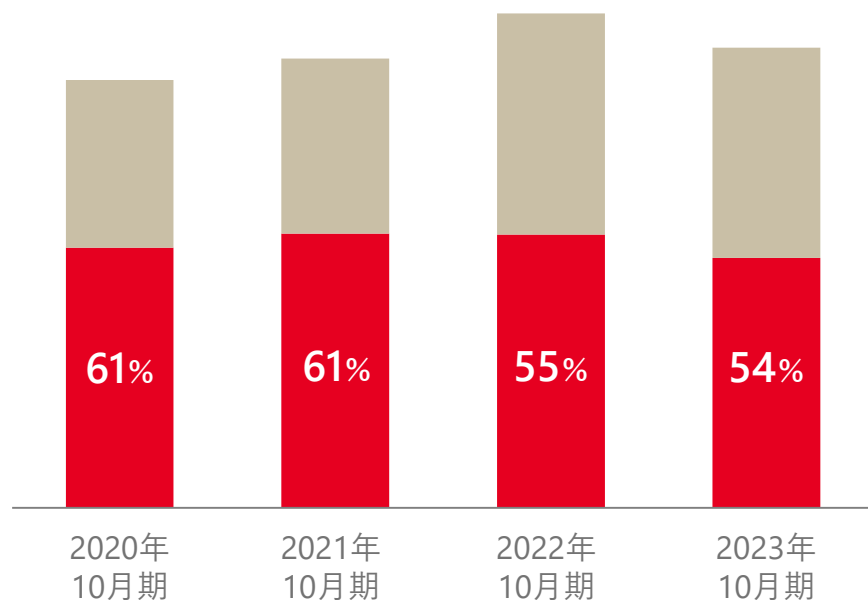
■ 規格住宅 ■ 注文住宅



- ・ 自社施工のリフォームを増やす
- ・ 住宅の省エネ化を支援する補助金制度（住宅省エネ2024キャンペーン）の利用促進 *経済産業省

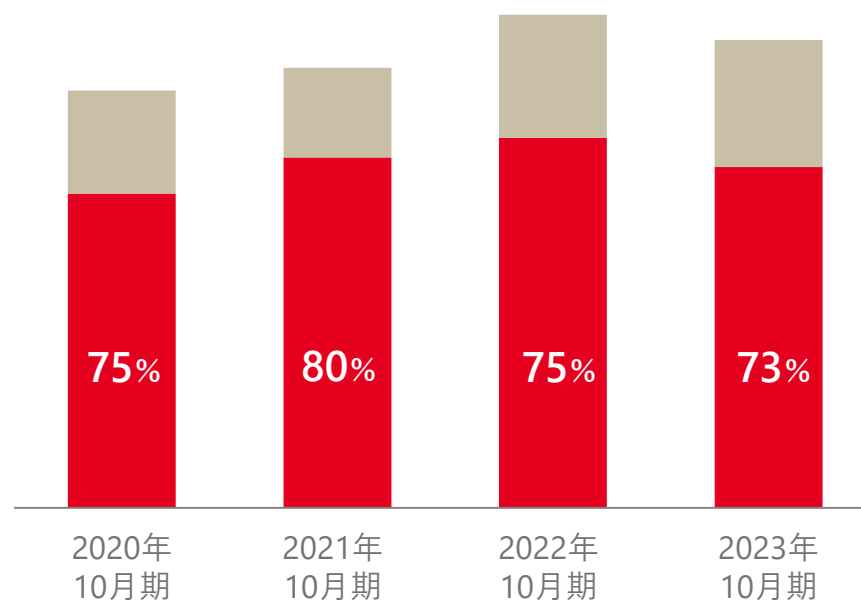
受注数の推移

■ 他社施工 ■ 自社施工



受注金額の推移

■ 他社施工 ■ 自社施工



期待されるビジネスチャンス

- 北海道千歳市での半導体工場予定地の造成に着工（北海道における本格的な製造業拠点）
- 原材料の供給や製造装置・検査機器、前・後工程など裾野の広い総合産業である半導体関連産業

ラピダス*千歳工場建設

*Rapidus株式会社：

次世代半導体の国産化を目指す新会社
国内8社出資、経産省も出資

23年6月～造成 24年9月～着工

25年4月 試作ライン稼働

量産化

期待される経済効果・事象

- 多種多様な半導体関連企業の進出、工業団地の開発
- 建設作業員向け住戸供給
- 従業員の住戸供給、住宅需要急増

当社ビジネスチャンス

- 北海道の気候を熟知
- 地元に根付いたサービス

賃貸住宅提供

不動産開発・マンション開発

戸建住宅提供

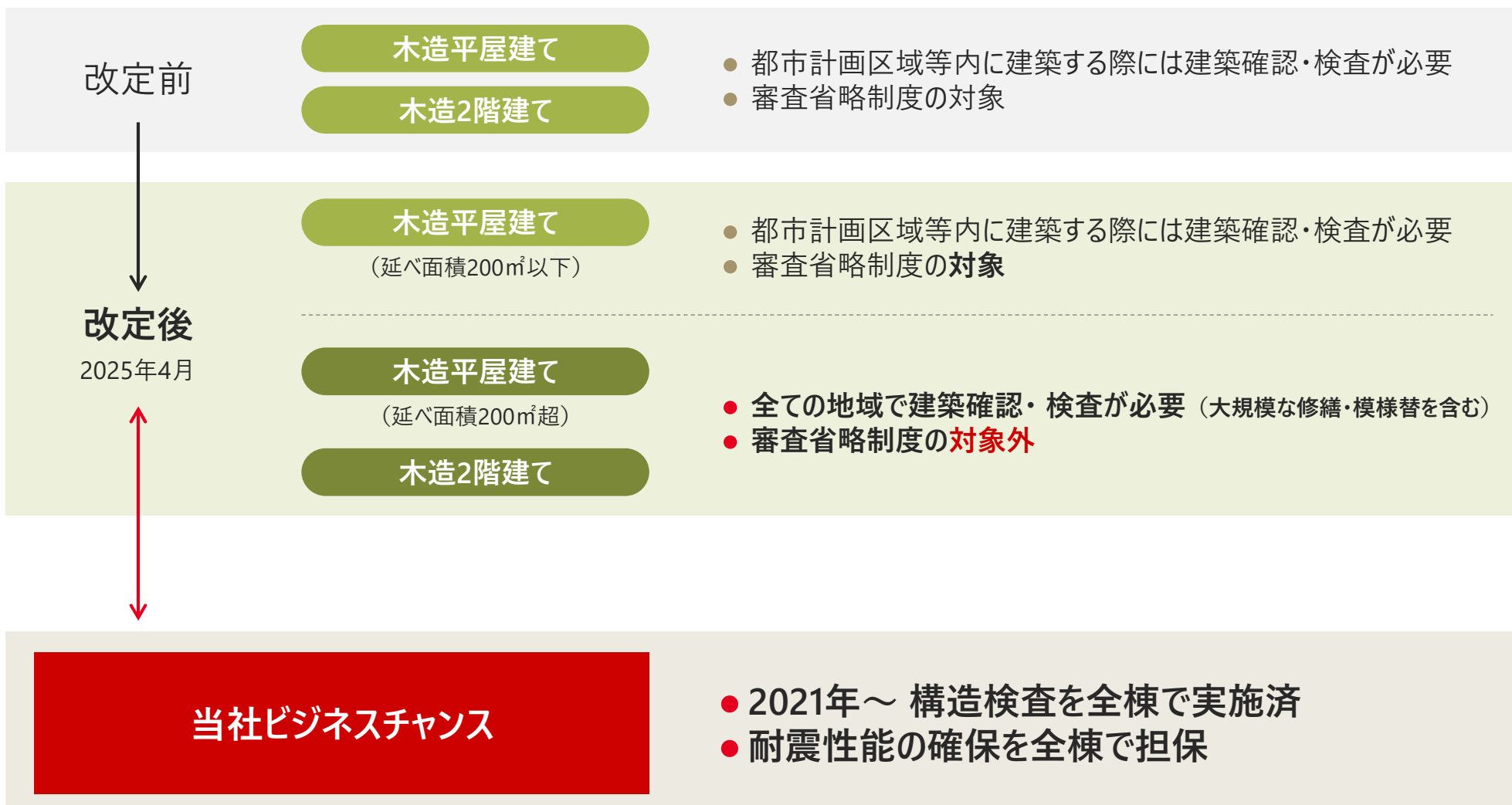
ラピダス進出による道内経済波及効果

- 経済波及効果シュミレーションでは、熊本県のTSMCを大きく上回ると予想される

		ラピダス（千歳市） 14年間累計 (2023年～2036年)	TSMC（熊本県菊陽町） 10年間累計 (2022年～2031年)
経済波及効果総額		10.1～18.8兆円	6.9兆円
GDP影響額		6.1～11.2兆円	3.4兆円
住宅整備投資効果		356～806億円	—
地価上昇	住宅地	変動率+30.7% 全国1位	全用途 変動率+32.4% 全国1位
	商業地	変動率+30.8% 全国2位	商業地 変動率+25.7% 全国10位
	工業地	変動率+29.4% 全国3位	工業地 変動率+31.1% 全国1位

出所 *2023年11月21日北海道新産業創造機構公表資料
*令和5年都道府県地価調査（国土交通省）

- 建築確認審査の省略対象縮小（4号特例）が2025年4月より施行予定
- 審査（構造関係規定等*1，省エネ関連*2）省略制度
*1いわゆる構造検査 *2いわゆる省エネ性能



- 2030年までに請負100棟目指す

木の強さ・加工性・省エネ性を熟知した当社の技術力と先進性を活かす

木造4階建てマンション

LAPEACE



高耐久・高耐震

- 大規模建築物と同様の構造計算
- 地震に強い柱脚・特殊ボルト使用



高断熱・高気密

ZEH-M（ゼッチ・マンション）Ready

年間の一次エネルギー消費50%以上の削減を実現

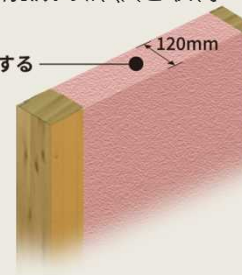
BELS（ベルス）

省エネ基準比50%のエネルギー消費量削減の評価を取得



ラピス菊水で認定

120mm厚の断熱材を採用することで断熱性能が向上



対比：鉄筋コンクリート造

軽量化
30%減

短工期
25%減

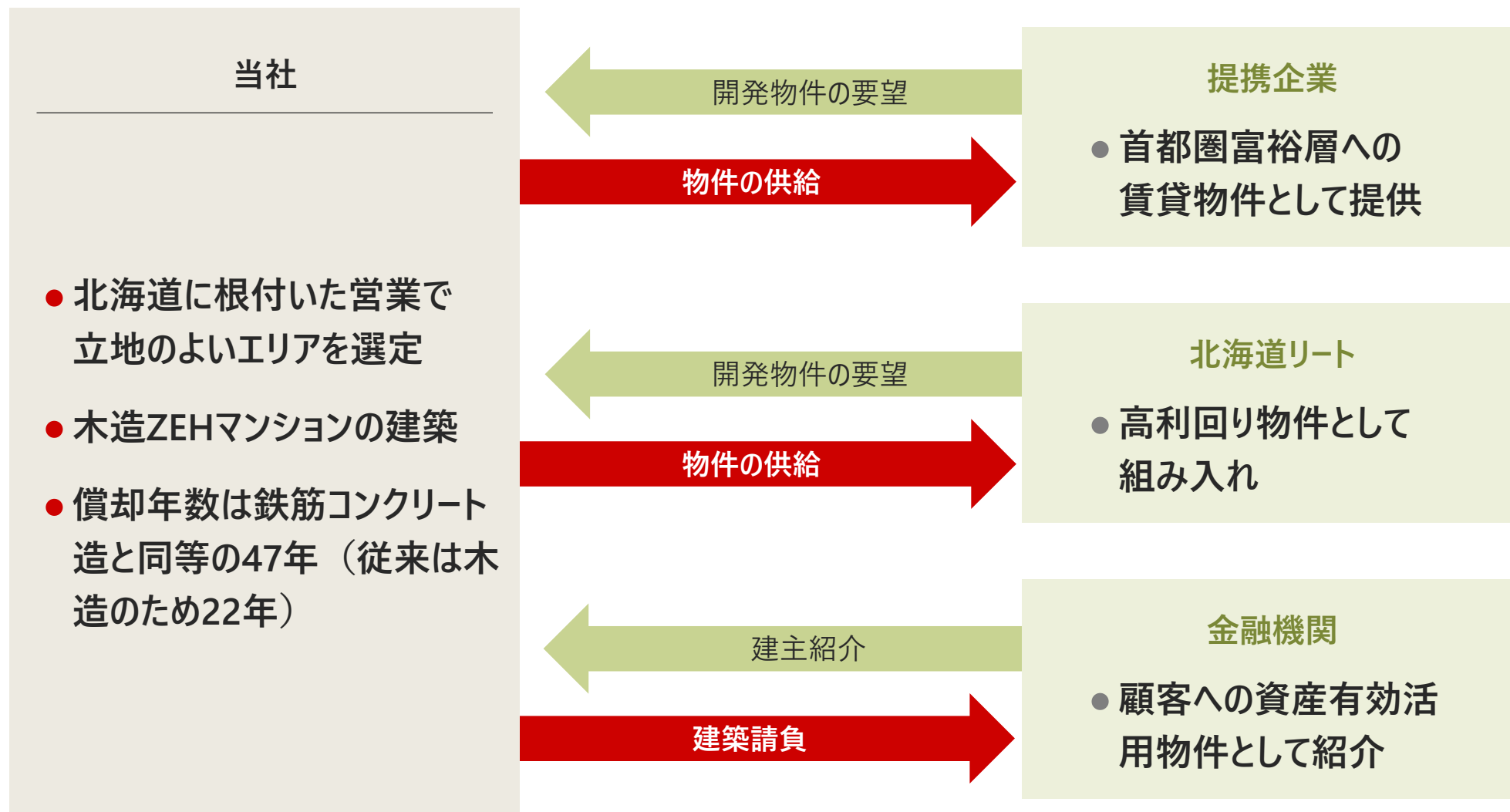
低コスト
10%減

減価償却期間
50%減
(木造22年/鉄筋47年)

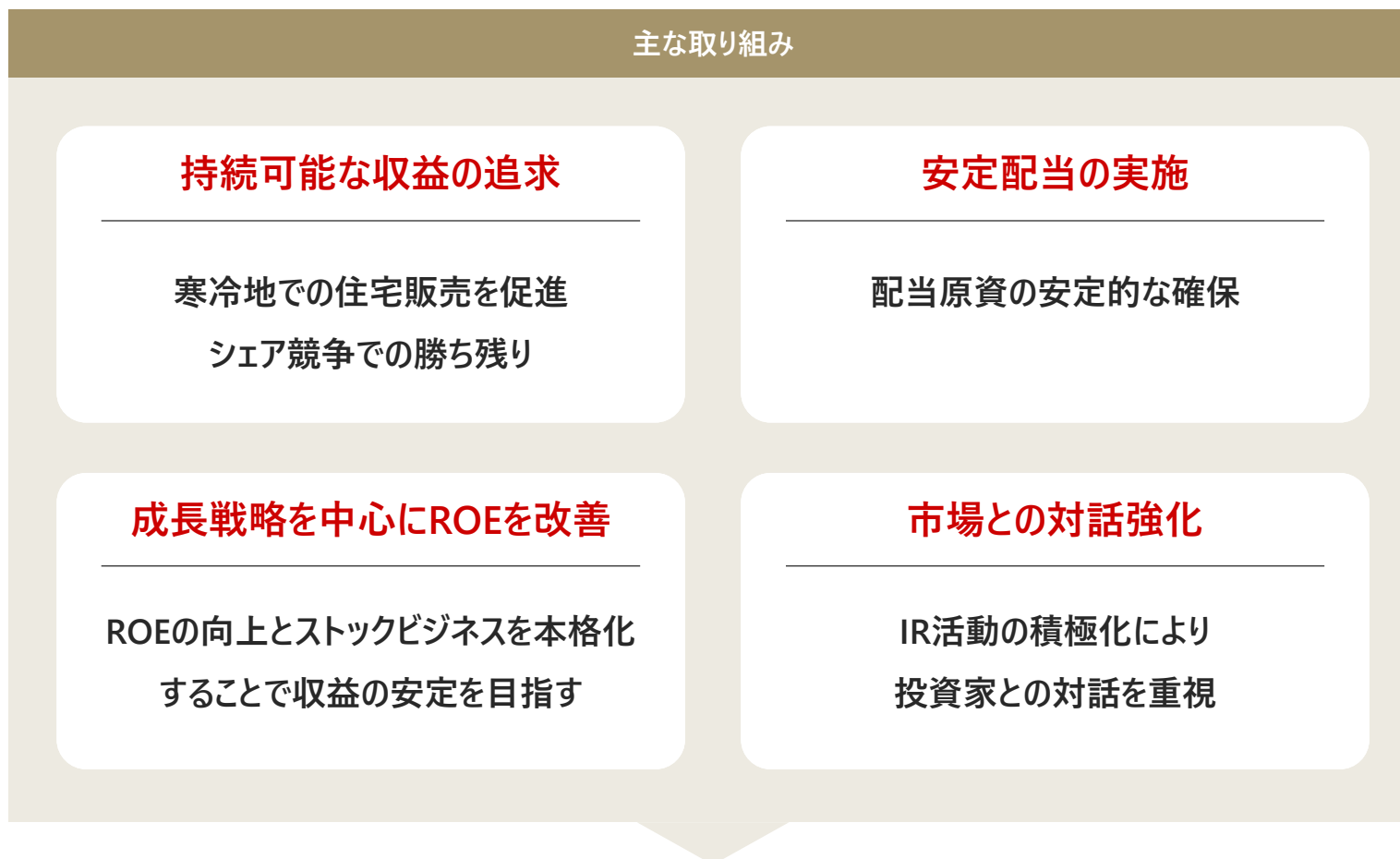
- 恵庭市で道内初の木造中層（4階建て）市営住宅を受託
- 道内の他の自治体からの受託も狙う
- PFI方式*で実施 *公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う手法



- 提携企業との共同企画により不動産賃貸用物件を開発予定



- 成長戦略の実行により企業価値向上を実現



中期経営計画の確実な達成により企業価値の向上を目指す

補足説明資料

会社概要

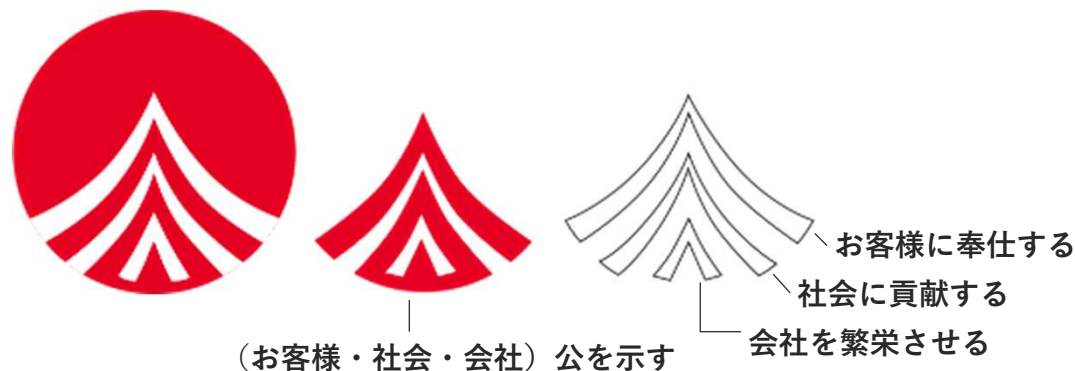
- 北海道地場の有力木造住宅メーカーグループ、リフォーム・不動産事業も展開

会社名	株式会社土屋ホールディングス（土屋グループの持株会社）
所在地	〒060-0809 北海道札幌市北区北9条西3丁目7番地
創業年月日	1969年6月12日
創業者	土屋 公三
代表取締役社長	土屋 昌三
資本金	71億1,481万円（2023年10月末現在）
業績	売上高：344億円 営業利益：3.9億円（2023年10月期実績）
証券コード・上場取引所	1840：東証スタンダード・札証（1996年上場）
従業員数	22名 グループ連結759名（2023年10月末現在）
主な事業内容	住宅事業、リフォーム事業、不動産事業等
主要営業拠点	全国に75拠点
グループ会社（連結子会社）	土屋ホーム（住宅）・土屋ホームトピア（リフォーム）・土屋ホーム不動産（不動産、賃貸）

土屋グループの企業使命感

「豊かさの人生を創造する」

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。



北海道の厳しい気象環境で鍛え上げられた、
木の特性を活かした高断熱・高気密・高耐久の住宅建築技術を日本全国に広め、
脱炭素社会の実現に貢献していく。

- 不動産事業からスタート、注文住宅が主力、社内大工を養成するなど技術力を重視
- ホールディング体制を採用

1969年 土屋商事創業 土地と家屋の仲介業

1976年 丸三土屋建設設立 住宅事業開始

1982年 土屋ホームトピア設立 リフォーム事業開始
丸三土屋建設を土屋ホームに商号変更

1991年 土屋アーキテクチュアカレッジ開校
(社内大工養成学校)

1993年 日本証券業協会に店頭登録

1996年 東証二部に上場

2008年 ホールディングス体制に移行

2018年 土屋ホーム不動産設立 不動産事業の分社

2019年 創業50周年

1984年2月

全国省エネルギー住宅コンクール
全国第1位建設大臣賞受賞

2022年12月

2022年度省エネ大賞製品・ビジネスモデル部門
最高賞『経済産業大臣賞』受賞



特徴・強み

グループ創業者 **土屋公三**

『**土**』地と家『**屋**』についての仕事を、お客様、社会、会社という『**三**』つの人の『**公**』のためにする

「**土屋商事**」を創業 不動産仲介・損害保険代理店を開始

1969年

札幌市内に資産運用としてのアパートを購入するも『品質に問題』があることが判明

「**良質なマイホームを提供したい**」との願い

「**丸三土屋建設**」（現**土屋ホーム**）を設立 住宅事業に進出

1976年

DNA : 高い技術志向、モノづくりの会社

1977年

道内住宅メーカーで「8番目」にモデルハウスを出展

↓ **わずか7年**

1984年

完工棟数全道**1位** **740棟** 売上**100億円超**達成

経営の信頼性と安定性

北海道品質の商品

誠実で職人気質な社員の対応力

基準の厳しいEU



当社



研究



日本の風土に
合わせて改良

日本全体も住宅の省エネ化に本腰へ

エネルギー基本計画（2018年7月閣議決定）

『2030年までに新築住宅の平均でZEHの実現を目指す』



環境共生住宅に強い当社が業界の「主導的役割」を果たすことになる可能性大

- 高性能を担保するため大工を内製化

1991年 土屋アーキテクチャカレッジ設立

(300名を超える卒業生を輩出)

社員として給与を支払い大工・職人を自ら育成

(対象：高校卒業者)

品質を一定にする為のディティール集

200ページに渡り、詳細な施工基準が示されており、
それに基づいて施工



木造在来工法は大工の技の依存度が高い



全国一律で高い一定の品質を担保

当社大工の3年定着率

57.1%

(2023年度)

建設業の3年目までの離職率42.4%
出所：厚生労働省

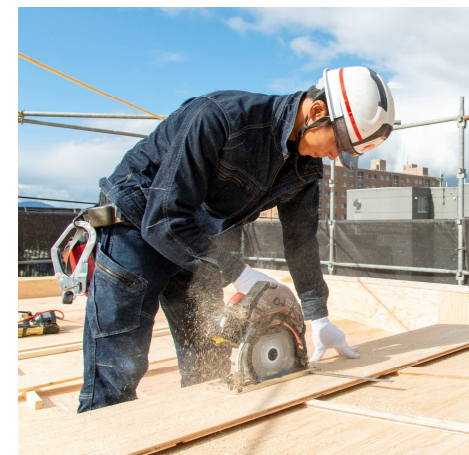
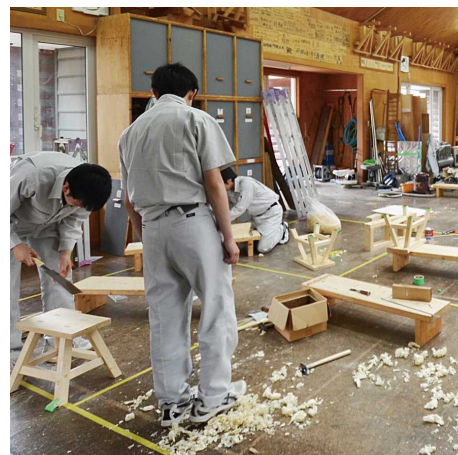
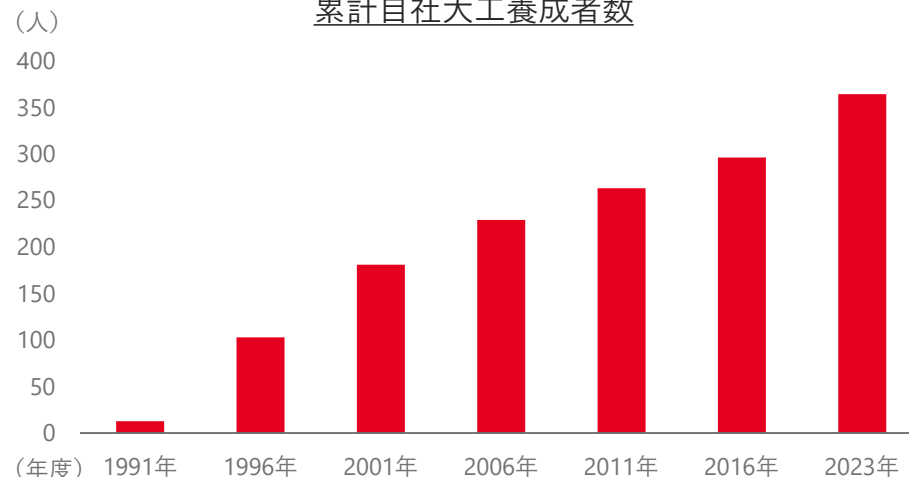
当社大工の平均年齢

37.5歳

(2023年度)

大工の約36%が55歳以上
出所：国土交通省

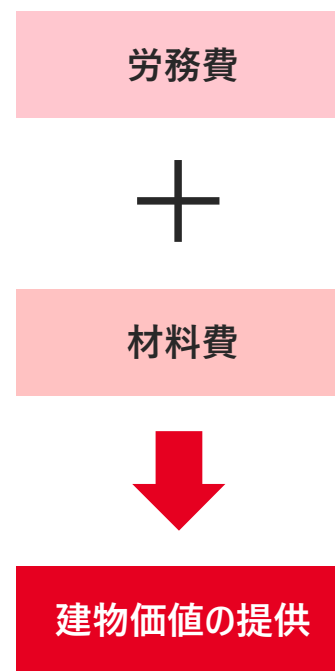
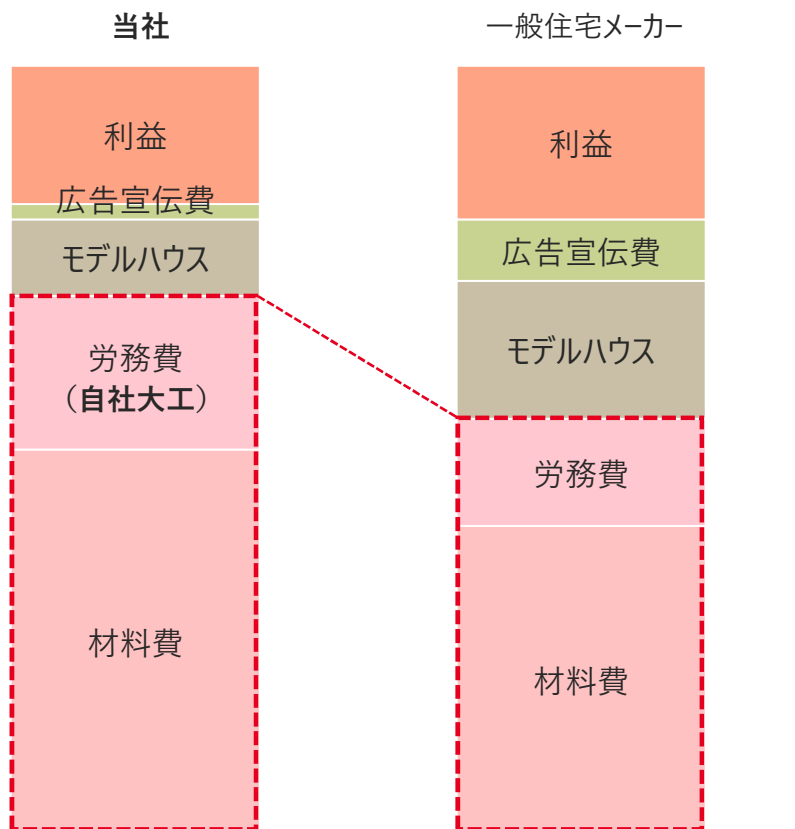
累計自社大工養成者数



付加価値の高い注文住宅を提供

- 良い職人が、良い材料で、良い家を建てる：目に見えない部分に注力

原価構造の違いイメージ



- 気候条件の厳しい北海道での高品質（高気密・高断熱など）な住宅の提供
- 基礎技術の強化を徹底し、木造住宅の良さを最大限活かす

注文住宅

グループの旗艦ブランド

**CARDINAL
HOUSE**



TAILOR MADE ATELIER
世界で一つ、あなただけの家

規格住宅

性能はそのままに価値ある家をお手頃に

 **LIZNAS**



LIFE GEAR
くらし広がる家

- 原価構造の可視化（コスト削減可能個所の発見）により原価低減を実現
- 共通部品化・規格化の推進、カスタマイズの抑制



「高品質・高性能はそのままに」

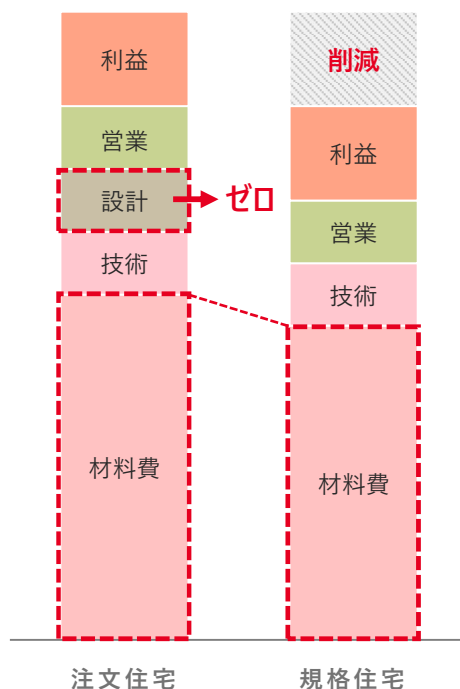
設計費不要

材料の無駄削減

コストを約**2割**削減



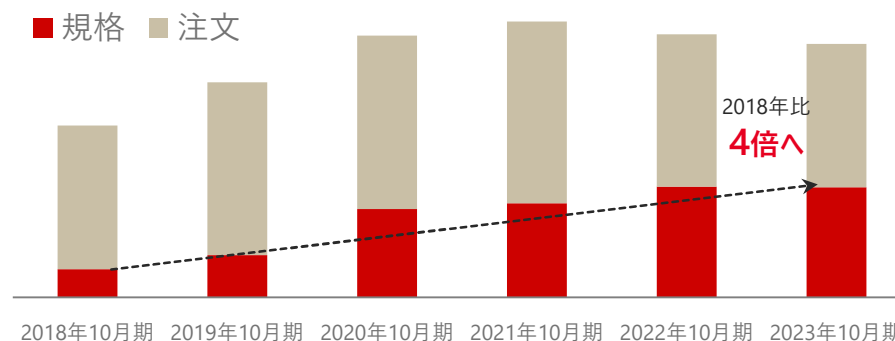
幅広い世代の購入を喚起



従来の注文住宅との違い

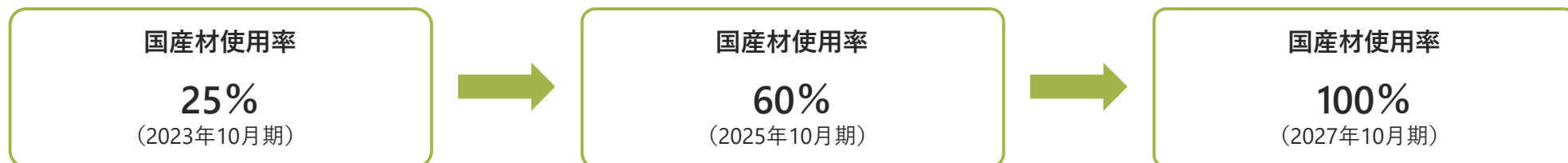
	注文	規格
省エネ性能	← 変わらず →	
耐久性能		
バリアフリー性能		
価格	—	リーズナブル
工期	—	短縮化
プラン	自由設計	パターン化

販売棟数の推移



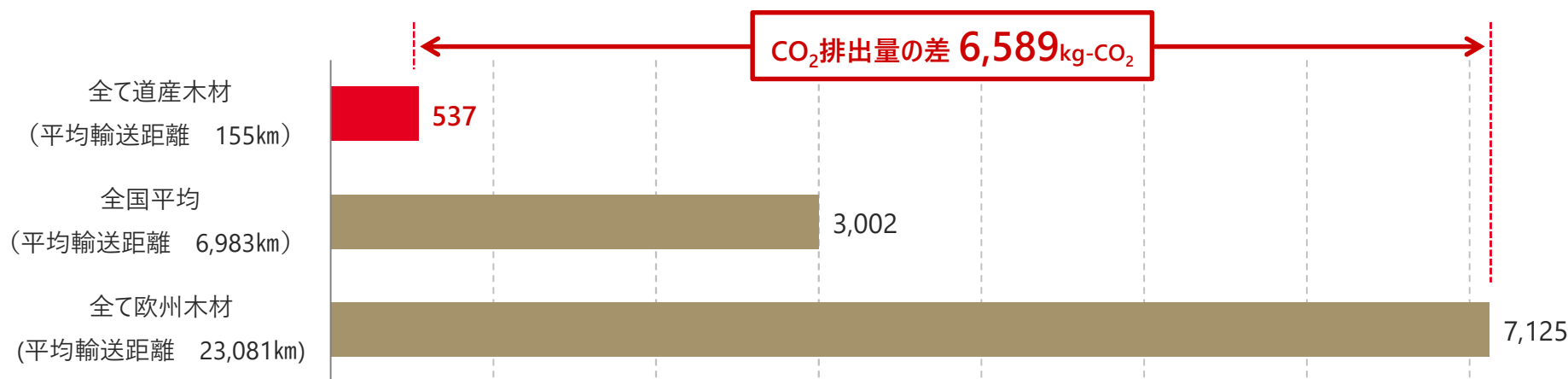
- 脱炭素化、森林の若返りにつながりSDG s 推進
- 地域産業の活性化にも貢献

国産材使用割合100%実現を目指す



木造住宅1棟（40坪）の木材産地別輸送エネルギーの比較

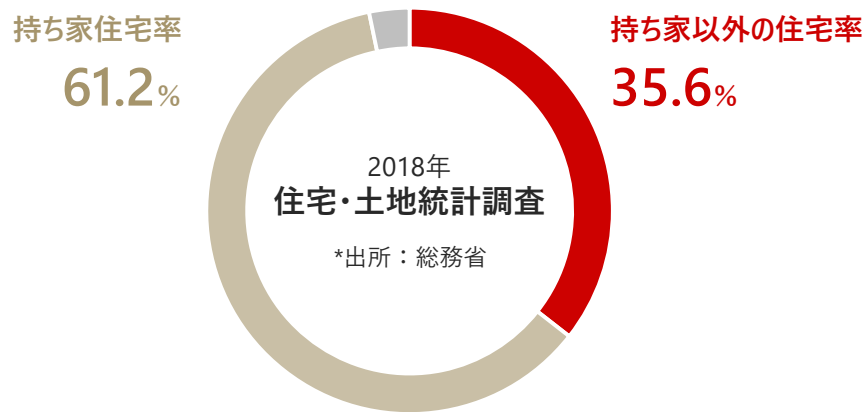
木材の輸送過程排出CO₂量（単位：kg-CO₂）



出典：北海道林業・木材産業対策協議会

- 集合住宅ZEH普及に向けたロードマップ策定(経済産業省)
- 一方、ZEH賃貸は数が少なく、実績のある建築会社は限られる

住宅の約4割が賃貸住宅



ZEH仕様の賃貸住宅の供給割合は増加
付加価値の高い集合住宅の競争力は高まると予測



Z E H 賃貸住宅も普及へ

当社の優位性

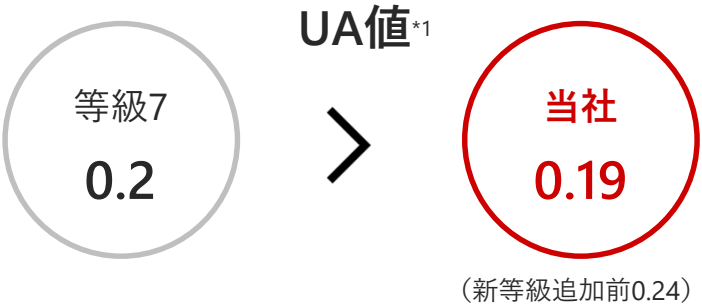


先導的役割を果たす可能性が大

- 住宅性能表示制度改正23年ぶりに等級が追加
- 2050年脱炭素社会の実現にむけて国を挙げた住宅の高性能化への取り組みが進む

品確法に断熱等性能等級6,7が新設

2022年10月



健康と快適、地球環境に貢献する住宅を提供

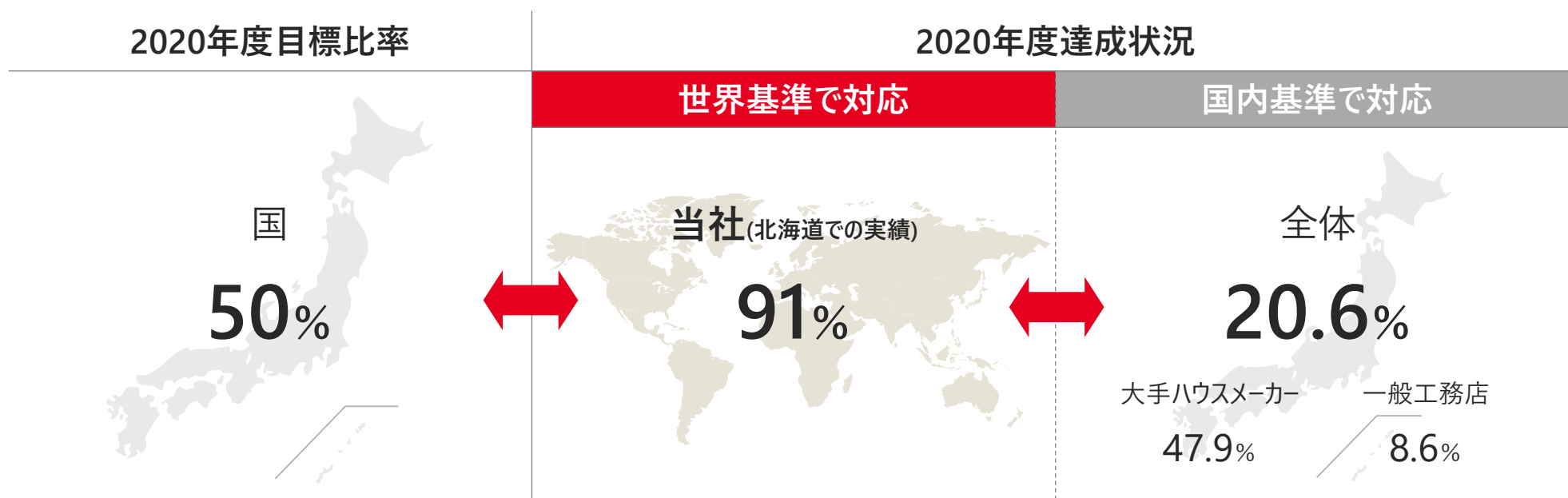
UA値の基準	大 ← 省エネ度 → 小						
地域区分	1	2	3	4	5	6	7
	北海道		青森・岩手など	東北・長野など	関東～九州北部		宮崎・鹿児島
等級5	0.4		0.5	0.6	0.6		
等級6	0.28		0.28	0.34	0.46		
等級7	0.20		0.20	0.23	0.26		
当社*2	0.24 → 0.19		0.27 → 0.19				

(出所：国土交通省)
*1外皮平均熱貫流率：住宅の室内から、外部へ逃げる熱量を外皮全体で平均した数値
*2当社実績数値に基づき算出

ESG・SDGsへの取り組み

- 家庭部門のGHG*/CO2排出量の削減を図る策としてZEHを促進
- 新築住宅の全棟をZEH住宅で対応

新築注文戸建住宅のZEH化比率



出所：資源エネルギー庁（2021年3月31日公表）

*Greenhouse Gas(温室効果ガス)

• TSUCHIYA SDG s MISSIONの策定

TSUCHIYA Sustainability Mission



サステナビリティ経営で
カーボンニュートラルの
リーディングカンパニーに！

土屋グループは、事業を通じて
「お客様の豊かさの人生を創造すること」、
「脱炭素社会の実現に貢献すること」を目指し、
「サステナビリティ経営方針」を策定いたしました。
激化する環境問題、変動する社会課題や
企業の社会的責任の重要性に対応するために、
5つの重要課題に基づいた
取り組み・目標・KPIを設定。
ミッションを果たし、
持続可能な社会の実現に
貢献することを目指します。

重要課題（マテリアリティ）

マテリアリティに基づく取り組み

SDGs達成に向けた取り組み

環 境

01 世界トップクラスの
省エネ住宅の提供

02 環境負荷の低減

◆高断熱・高気密・高耐久住宅の提供
◆環境配慮型リフォームの提供

◆温室効果ガス排出量の削減
◆建築副産物の削減

●住宅の全棟ZEH化
●CARDINAL HOUSE BES-T019の販売
●輸入材から国産材へ段階的に切替
●木造賃貸マンションLAPEACEの提案



社会・地域

03 ダイバーシティの推進

◆従業員のスキルアップ支援
◆女性活躍支援

●育児・介護休暇取得の推進
●有給休暇取得の推奨
●資格取得奨励金制度
●年次、職種、階層別研修
●幹部候補生対象の幹部教室
●若手育成プログラム
●教育機会や評価制度の導入
●キャリアアップチャレンジ制度



経済・ガバナンス

04 高品質な住まいの提供

05 サステナビリティ
経営の実践

◆高性能を担保するための大工の養成
◆総合不動産企業への発展

◆サステナビリティ経営の実践に向けた
社内体制の構築

●企業内職業訓練校での大工職人育成
●法令遵守、社内規程に則った情報開示
●コンプライアンス教育、啓発
●個人情報保護法の徹底
●リスク対策委員会/リスク管理委員会の設置
●全社員向けSDGs関連の社内勉強会



IRお問い合わせ先



経営企画部

TEL

011-717-5556

E-mail

tsuchiya-ir@tsuchiya-grp.com

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日、現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいており、実際の業績は、様々な不確定要素により異なる場合がございますことをご了承ください。