



2024年10月期 第2四半期決算説明資料

株式会社土屋ホールディングス

2024年6月

証券コード
1840

2024年10月期第2四半期の総括

- 売上高は住宅事業の停滞で132.6億円（前年同期比△1.8%）
住宅事業は引渡棟数減少で減収（前年同期比△14億円 受注高・残高は増加）
不動産事業は堅調（+12億円）
- 営業損失は住宅事業の損失拡大の影響で10.4億円（前年同期比△254百万円）

2024年10月期の方針

- **住宅事業** : 量的拡大へ価格競争力を高めた規格住宅を一層強化
- **リフォーム事業** : 自社施工物件の囲い込みをさらに推進
- **不動産事業** : 引き続き不動産販売・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

- エネルギー価格上昇の継続化で省エネ性能の高い当社ブランド評価再認識への期待
- 北海道地域での経済活性化の動き：半導体工場（ラピダス）の進出、AI向けデータセンター建設など
- 建築基準法改正（2025年実施予定）：構造検査実施による木造建築構造と省エネ性能の強化

1. 2024年10月期第2四半期実績
2. 2024年10月期通期見通し
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

2024年10月期第2四半期決算概要

2024年10月期 第2四半期決算概要

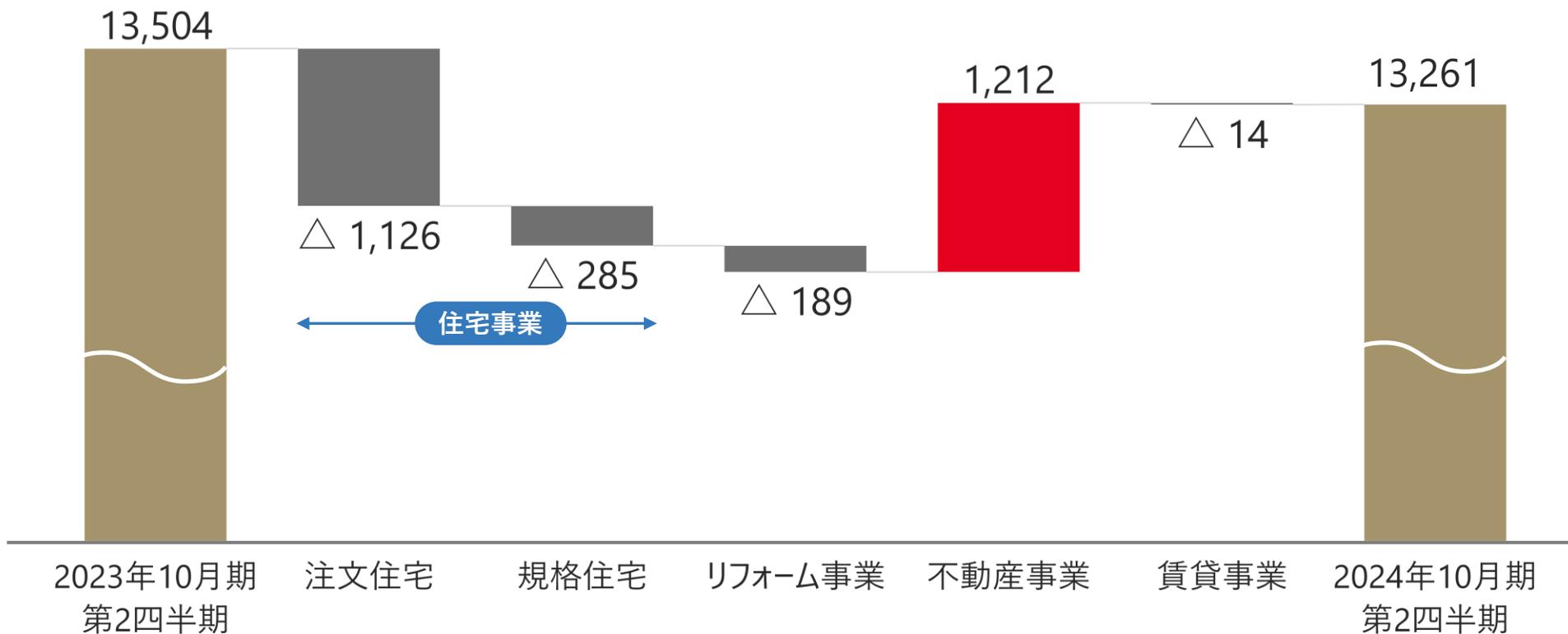
- 不動産事業が牽引するものの住宅事業が減収、リフォーム事業が伸び悩み売上高は微減
- 販管費は改善するものの、住宅事業の売上高減の影響もあり営業損失は10億41百万円

(単位：百万円)	2023年10月期 第2四半期	構成比 (%)	2024年10月期 第2四半期	構成比 (%)	前年同期比 (%)	金額差異
売上高	13,504	100.0	13,261	100.0	△1.8	△242
売上総利益	3,428	25.4	3,044	23.0	△11.2	△383
販売費及び 一般管理費	4,215	31.2	4,085	30.8	△3.1	△129
営業利益	△786	—	△1,041	—	—	△254
経常利益	△760	—	△1,010	—	—	△250
親会社株主に帰属する 当期純利益	△574	—	△767	—	—	△193

- 不動産事業（分譲マンション引渡し）が順調のため売上高を牽引

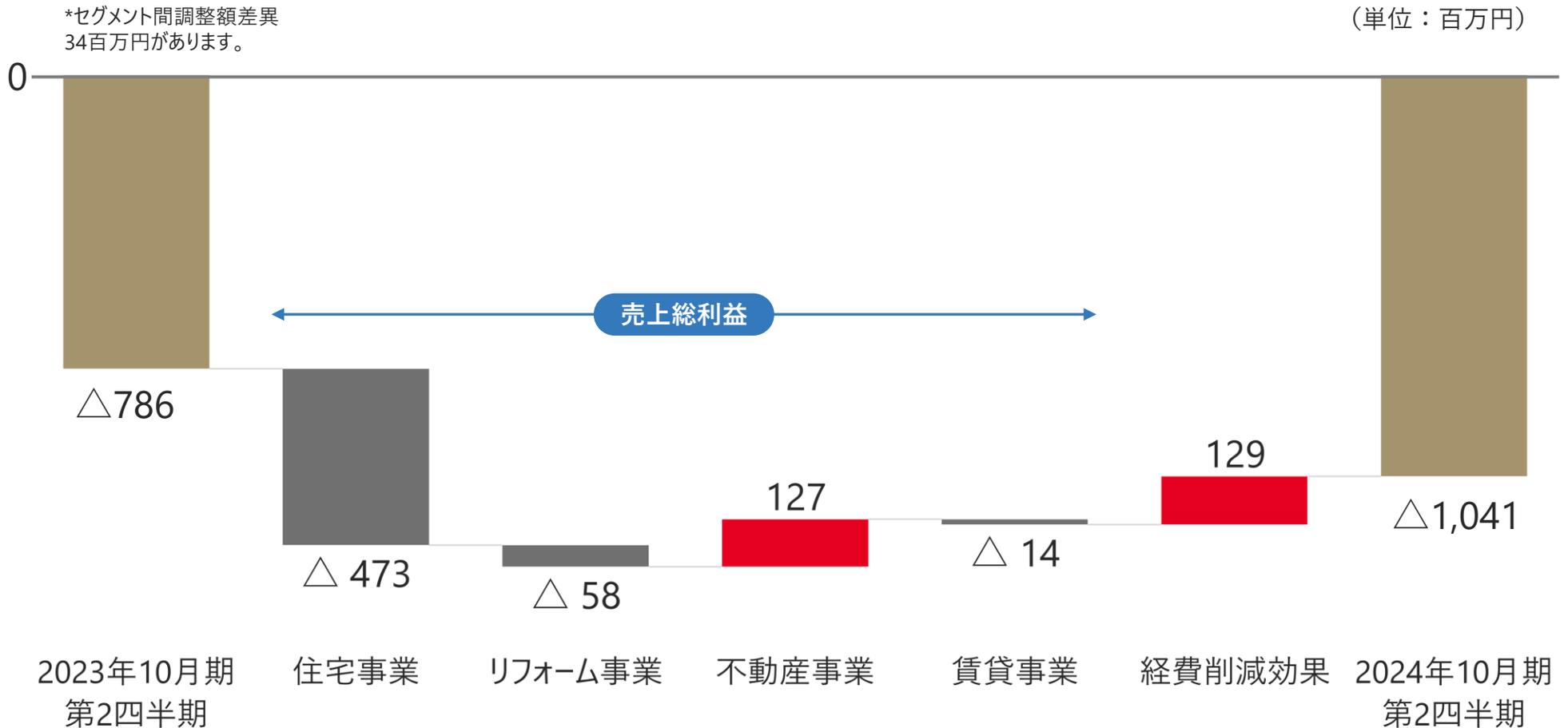
（単位：百万円）

*セグメント間調整額差異
160百万円があります。



営業利益増減要因分析（前年同期比）

- 販管費の抑制に努めたものの、住宅事業において期初の受注残高が前年同期比で減少したこともあり、営業損失は広がる



- 住宅事業は前期末受注残高減少により減収・減益 リフォーム事業は販管費コントロールもあり赤字幅改善
- 不動産事業は分譲マンションの売上計上もあり、大幅増収、黒字転換

(単位：百万円)

*営業利益は調整前

		2023年10月期 第2四半期	2024年10月期 第2四半期	金額差異
住宅	売上高	9,259	7,847	△1,411
	営業利益 (利益率)	△478 (-)	△859 (-)	△380
リフォーム	売上高	1,736	1,547	△189
	営業利益 (利益率)	△179 (-)	△170 (-)	+9
不動産	売上高	2,557	3,769	+1,212
	営業利益 (利益率)	△62 (-)	60 (1.6%)	+122
賃貸	売上高	261	247	△14
	営業利益 (利益率)	71 (27.2%)	41 (16.8%)	△29

- 大型開発案件のための借入金が増加

資産の部

(単位：百万円)	2024年10月期 第2四半期	2023年10月末増減
流動資産	15,211	+ 184
現金預金	3,772	+454
販売用不動産	7,683	△849
その他流動資産	3,756	+ 579
固定資産	10,574	+ 634
有形固定資産	8,190	+ 53
投資その他の資産	2,189	+ 605
繰延資産	1	0
資産合計	25,787	+ 818

負債・純資産の部

(単位：百万円)	2024年10月期 第2四半期	2023年10月末増減
流動負債	8,778	+ 755
工事未払金等	1,633	△1,044
短期借入金	1,700	+ 1,700
未成工事受入金	3,306	+ 649
固定負債	5,540	+ 935
長期借入金	3,900	+ 1,000
純資産	11,467	△871
株主資本	11,324	△921
その他包括利益計	143	+ 50
負債純資産合計	25,787	+ 818

キャッシュ・フローの状況

- 営業キャッシュ・フローは販売用不動産により増加

(単位：百万円)	2023年10月期 第2四半期	2024年10月期 第2四半期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	2,543	3,130	+ 586	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,234	△1,625	+608	• 販売用不動産によるもの
投資活動によるキャッシュ・フロー	△196	△460	△264	• 不動産投資信託への投資によるもの
フリーキャッシュ・フロー	△2,430	△2,086	+344	
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,140	2,535	△1,605	• 借入金返済によるもの
現金及び現金同等物の 四半期末残高	4,253	3,580	△673	

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

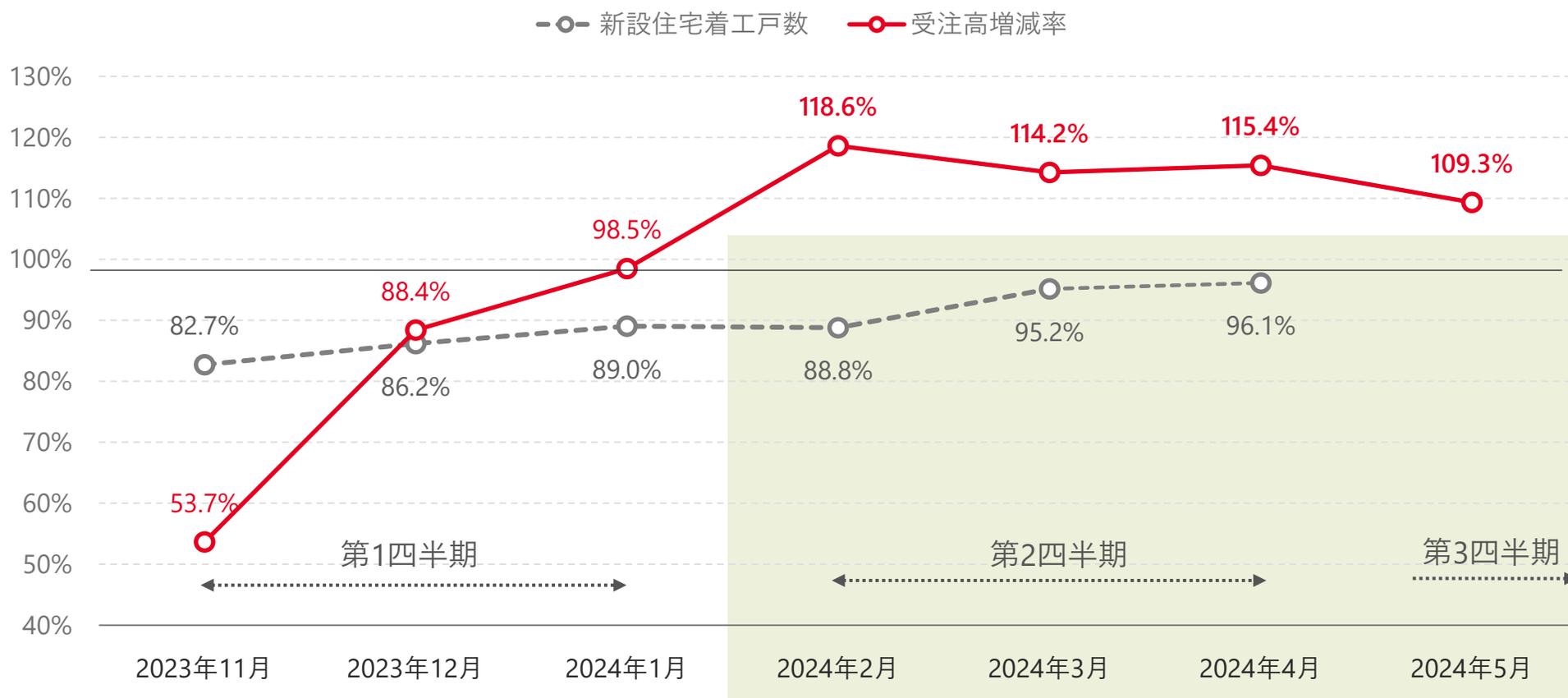
	展望	具体的な取り組み
住宅事業	△	<ul style="list-style-type: none"> ● 商品価値に基づく適正価格の設定 ● ブランド力維持のため売価維持 ● 規格住宅への一層の傾斜
リフォーム事業	△	<ul style="list-style-type: none"> ● LTV*の最大化 ● 政府補助制度による性能向上リフォームの受注を強化 <p>*Life Time Value：顧客生涯価値 ある一定期間を通じて得られる顧客一人当たりの売上や利益を得ることができるかを表す指標</p>
不動産事業	○	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 分譲マンションの販売

- 期初見通しを変更せず、売上高350億円（+1.7%）、営業利益7億円（+78.0%）を予想
- 住宅事業は規格住宅へ一段と傾斜、リフォーム事業は全社一体となって営業力を強化、不動産事業はマンション販売等が好調であることから増収増益を見込む

(単位：百万円)	2023年10月期実績	構成比 (%)	2024年10月期予想	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	+78.0	+ 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

- 2月以降住宅事業の受注高は前年を上回る

2024年10月期
当社月別受注高および新設住宅着工戸数(持家)*の推移 (前年同月比)





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

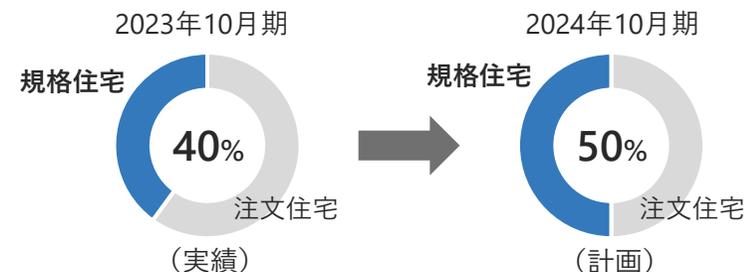
- 拠点を増設してマンパワーの投入 ⇒ 投資に見合う市場規模あり
- 不動産販売・仲介から幅広い分野に展開する総合不動産業へ発展
- 分譲住宅の販売を促進 ⇒ 分譲住宅専門子会社を設立

- 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**：販売単価と建築面積上昇による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

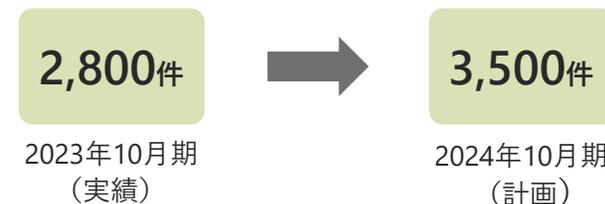
受注棟数における規格住宅の割合



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

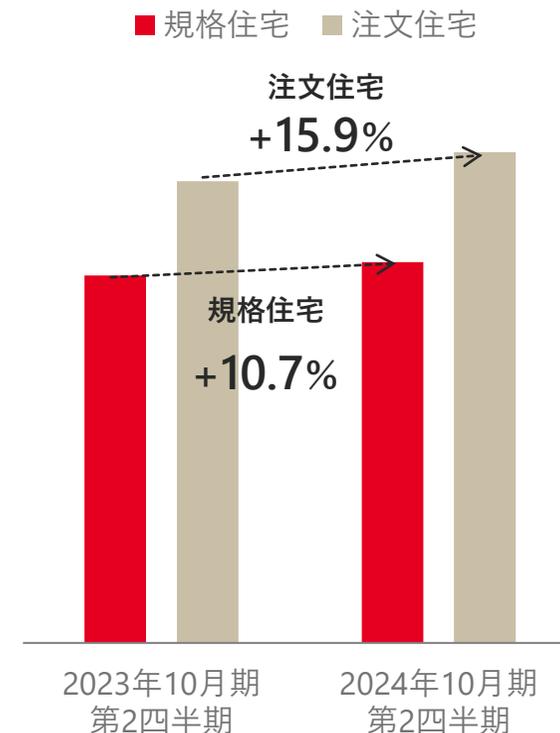
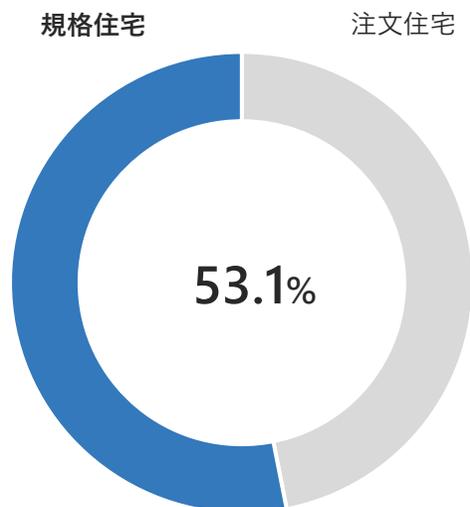
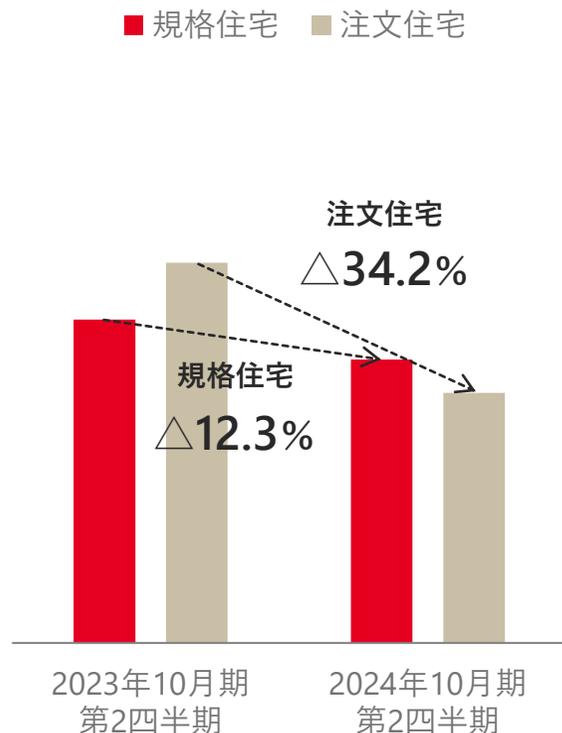
- 販売棟数は物価上昇の影響を受け規格、注文住宅ともに振るわず
- 平均単価は規格、注文住宅ともに上昇。ブランド、機能価値をお客様が評価

販売棟数の推移

販売棟数における規格住宅の割合

一棟平均単価

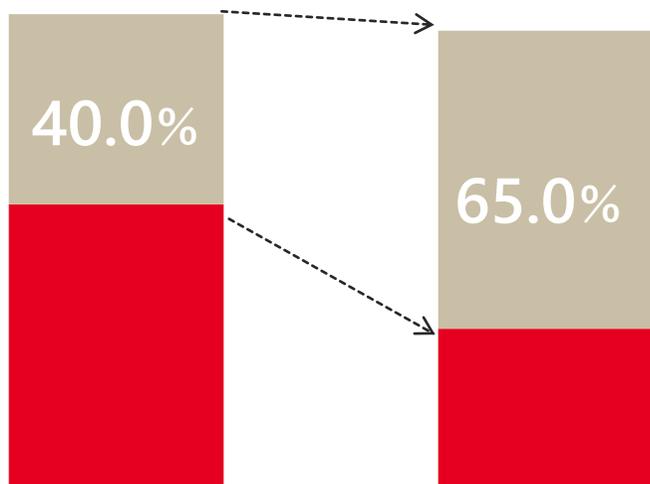
2024年10月期第2四半期実績



- 物価高による消費意欲の減退から受注件数、受注金額はともに減少
- 年間3,500件受注にむけて一層の自社施工物件の増加と共に他社施工物件の獲得を再強化
- 長期優良住宅化等の補助金の利用促進は継続

受注数の推移

■ 他社施工 ■ 自社施工

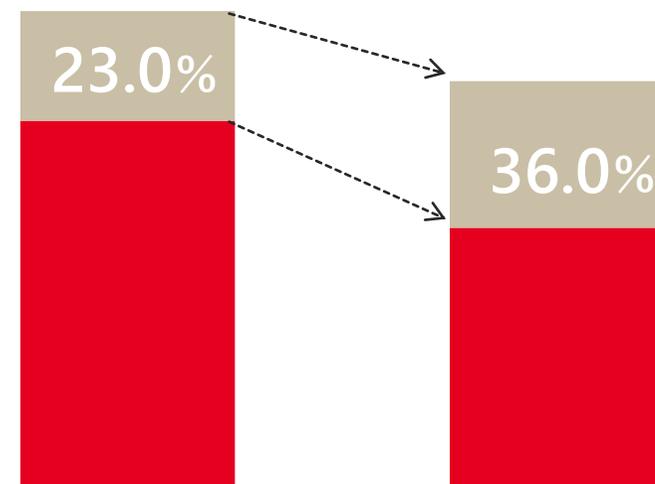


2023年10月期
第2四半期

2024年10月期
第2四半期

受注金額の推移

■ 他社施工 ■ 自社施工



2023年10月期
第2四半期

2024年10月期
第2四半期

- 自社施工物件のさらなる受注と他社施工物件の獲得を目指す

自社建築住宅オーナー様へのアプローチ

- 特別価格での施工実施
- 季刊誌によるお客様との継続的な繋がり
- オーナー様感謝祭の実施
(毎月1回開催)

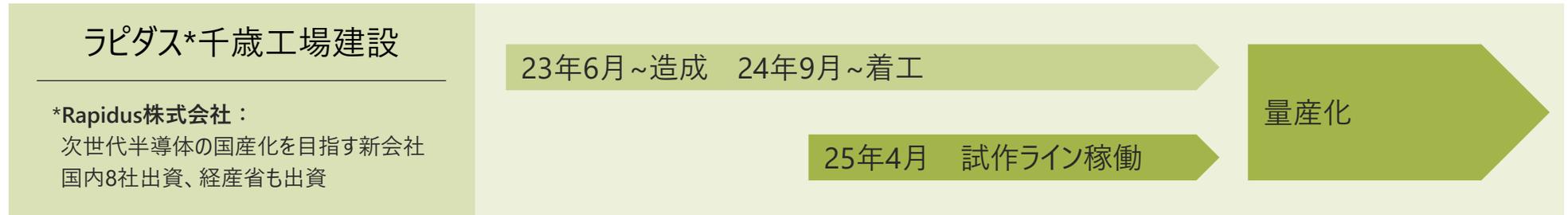
住宅展示場等への誘致

- 品揃えの充実
- リフォーム完成見学会の実施
- 潜在需要の掘り起こし



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



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
- 従業員向けの住戸供給、住宅需要急増



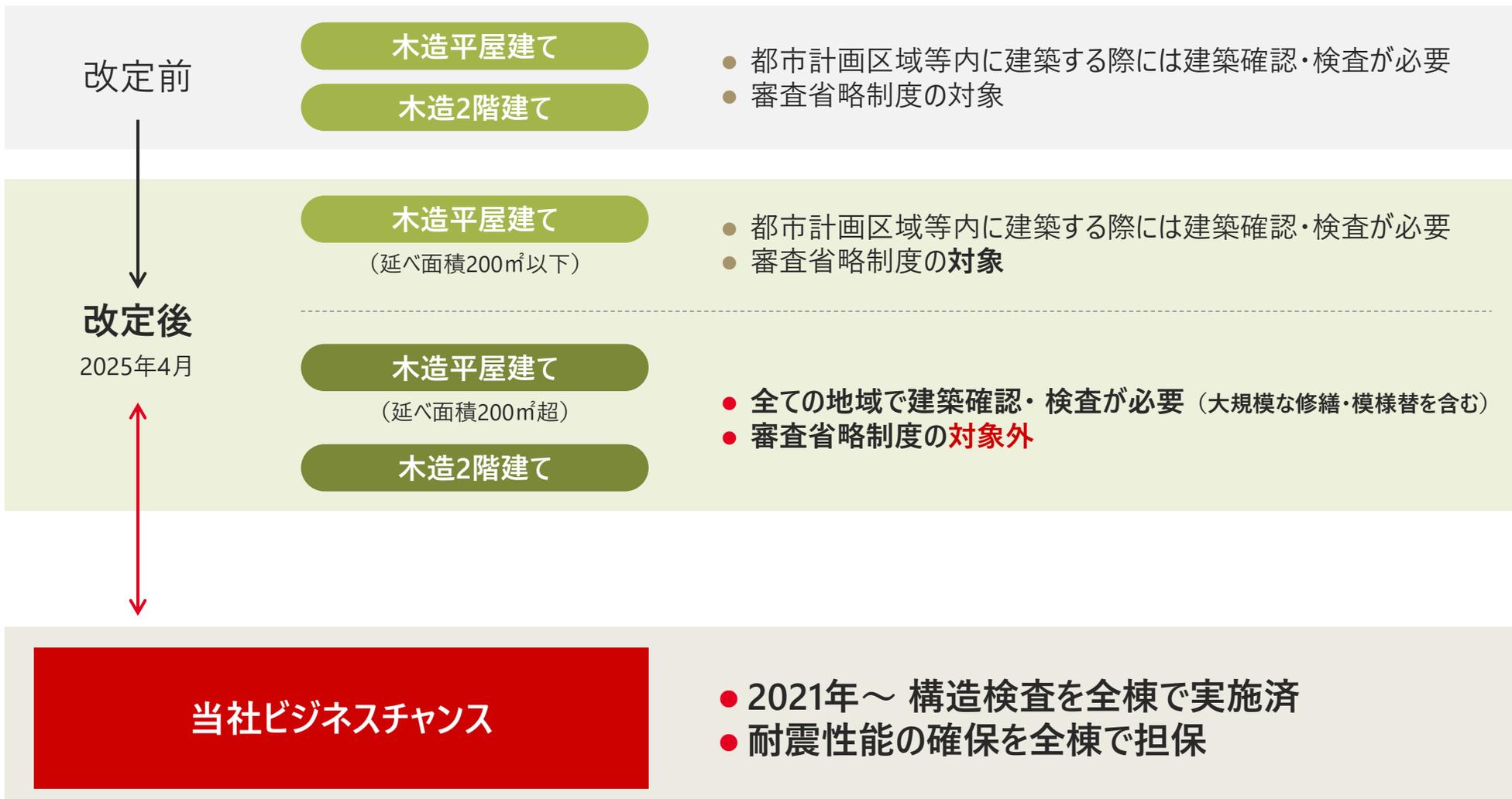
ラピダス進出による道内経済波及効果

- 経済波及効果シミュレーションでは、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）

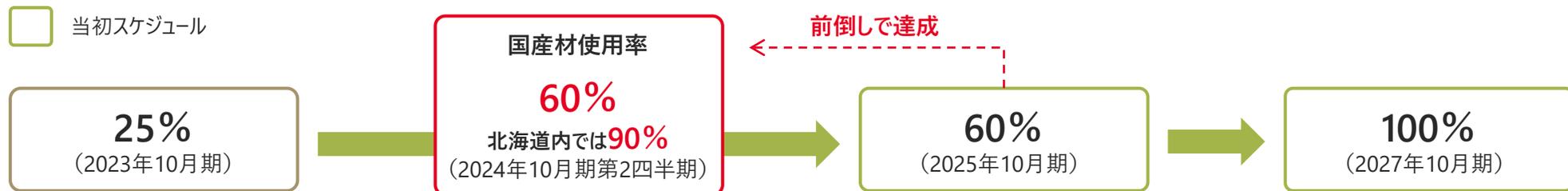
- **建築確認審査（4号特例）の省略対象縮小が2025年4月より施行予定** 審査（構造関係規定等*1, 省エネ関連*2）省略制度
*1いわゆる構造検査 *2いわゆる省エネ性能



北海道内における住宅の国産木材使用割合90%達成

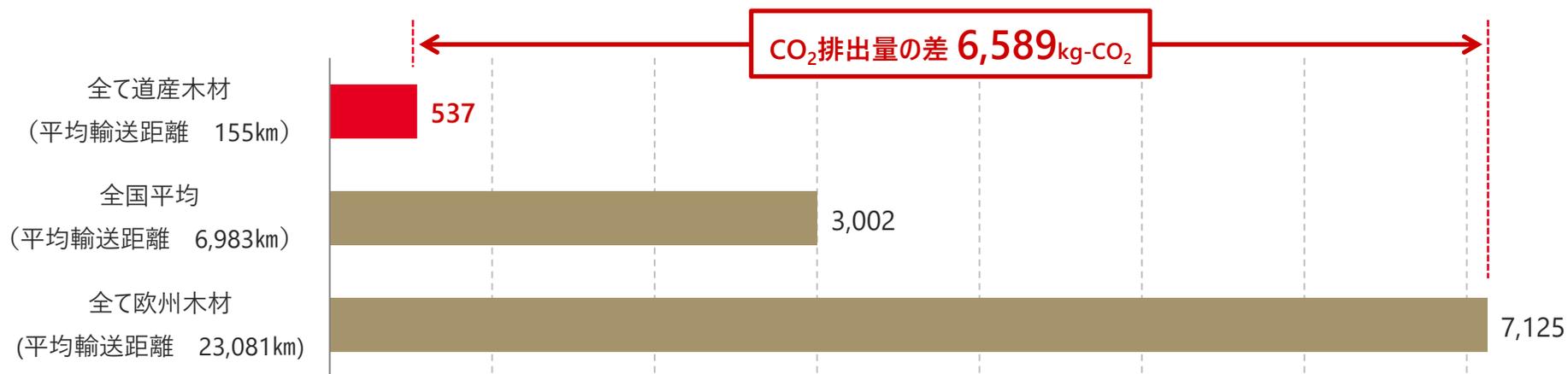
- 国産材使用率100%達成にむけて順調に進捗
- 地材地建のリーディングカンパニーとして、脱炭素化、森林の若返りのためにSDGs 推進中

国産材使用率上昇に向けたタイムスケジュール



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

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。