



2025年10月期

通期決算説明資料

株式会社土屋ホールディングス

2025年12月15日

証券コード
1840

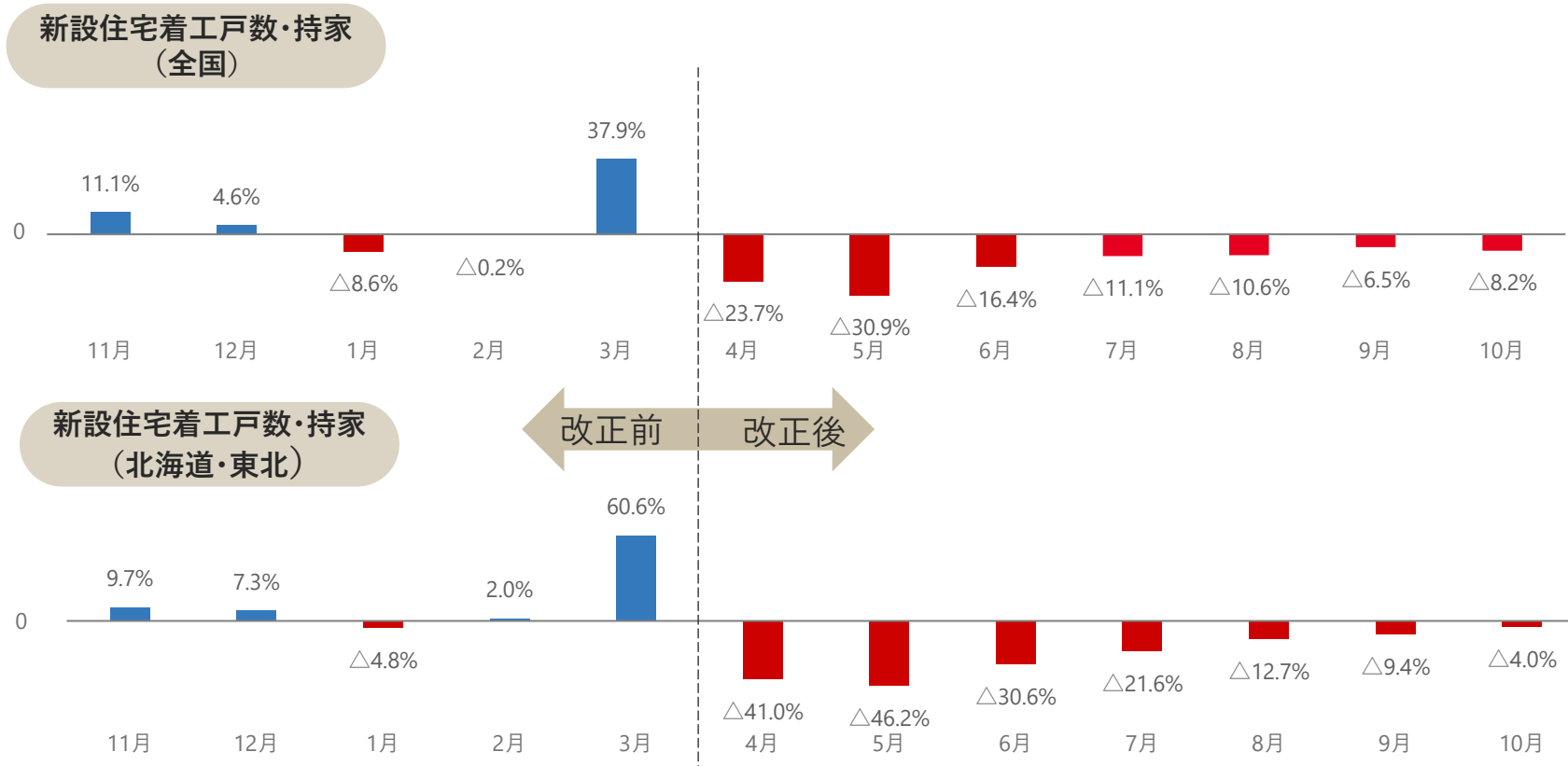
1. 2025年10月期決算概要
2. 2026年10月期通期見通し
3. 中期経営計画の見直し
4. サステナビリティの取り組み
5. APPENDIX

01 ■ 2025年10月期決算概要

- 売上高は、建築確認申請の審査長期化等の影響を受けて、想定以上に建築着工の遅れによる引渡棟数の減少、事業用建物等の反動減もあり減収
- 営業利益は、売上高の減少に伴う売上総利益の減少からマイナス

(単位：百万円)	2024年10月期	構成比 (%)	2025年10月期	構成比 (%)	前年同期比 (%)	金額差異
売上高	33,278	100.0	31,456	100.0	△5.5	△1,821
売上総利益	8,700	26.1	8,126	25.8	△6.6	△573
販売費及び 一般管理費	8,547	25.7	8,249	26.2	△3.5	△297
営業利益	152	0.5	△122	—	—	△275
経常利益	186	0.6	△95	—	—	△281
親会社株主に帰属する 当期純利益	758	2.3	△93	—	—	△851

- 省エネ基準への適合義務化
- 木造戸建て住宅 2 階建て又は延べ面積200㎡超の構造計算が義務化
- 建築確認審査期間の長期化から新設住宅着工戸数の持家が減少



3月に駆け込みにより持家の着工戸数は増加するも、4月以降反動減と審査期間の長期化から回復には至らず
特に主力エリアである北海道・東北エリアでの影響大

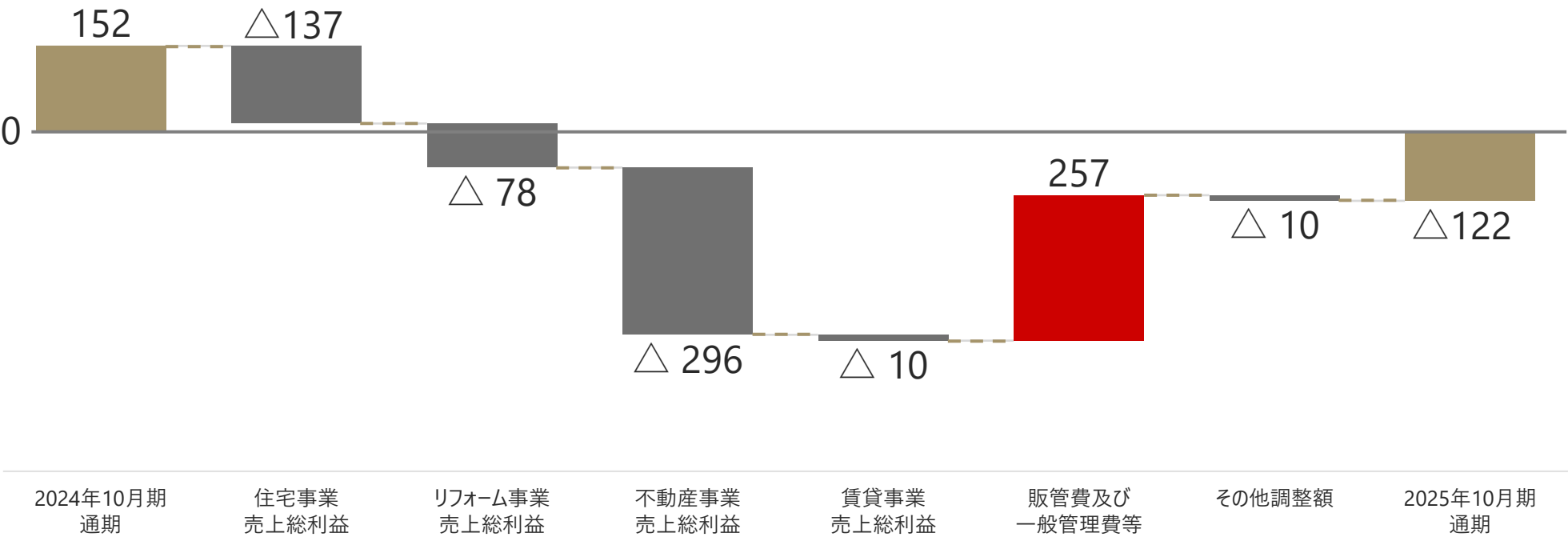
- 住宅事業は、事業用建築物等の反動減で減収、注文住宅が前年を上回るものの、建築基準法改正の影響に加え、賃貸住宅部門への先行投資費用もあり、赤字幅拡大
- リフォーム事業は、大型リフォーム物件の引渡遅延、売上総利益率の低下により減収、損失計上
- 不動産事業は、計画通りに推移したが、前年の大型案件の反動減等により、減収減益

(単位：百万円)

		2024年10月期		2025年10月期		金額差異
住宅	売上高	20,043		18,485		△1,557
	営業利益 (利益率)	△228	(-)	△296	(-)	△67
リフォーム	売上高	3,992		3,967		△25
	営業利益 (利益率)	15	(0.4%)	△25	(-)	△40
不動産	売上高	9,186		9,042		△144
	営業利益 (利益率)	569	(6.2%)	420	(4.7%)	△148
賃貸	売上高	512		498		△13
	営業利益 (利益率)	100	(19.6%)	92	(18.5%)	△8

■ 販管費及び一般管理費は広告宣伝費や販促費の抑制、及び業績給の縮小等により削減したものの、営業利益段階で赤字

（単位：百万円）



■ 固定資産は恵庭PFIの工事進捗による建設仮勘定が増加

■ 流動負債の抑制等もあり、自己資本比率は48.3%（前期47.5%）と若干改善

資産の部

（単位：百万円）	2025年10月期	前期末増減
流動資産	14,138	△1,959
現金預金	5,331	△1,498
販売用不動産	6,018	+182
その他流動資産	2,789	△643
固定資産	12,850	+1,758
有形固定資産	10,566	+1,489
投資その他の資産	2,083	+264
繰延資産	0.3	△0.4
資産合計	26,989	△201

負債・純資産の部

（単位：百万円）	2025年10月期	前期末増減
流動負債	9,200	△368
工事未払金等	4,775	+1,838
未成工事受入金	2,569	△841
その他流動負債	1,855	△1,366
固定負債	4,748	+53
長期借入金	3,000	0
純資産	13,041	+114
株主資本	12,694	△160
その他包括利益計	346	+274
負債純資産合計	26,989	△201

- 投資活動によるキャッシュフローは建設仮勘定の増加等もありフリーキャッシュフローはマイナス
- 現金及び現金同等物の期末残高は2023年10月末を上回り、高水準を維持

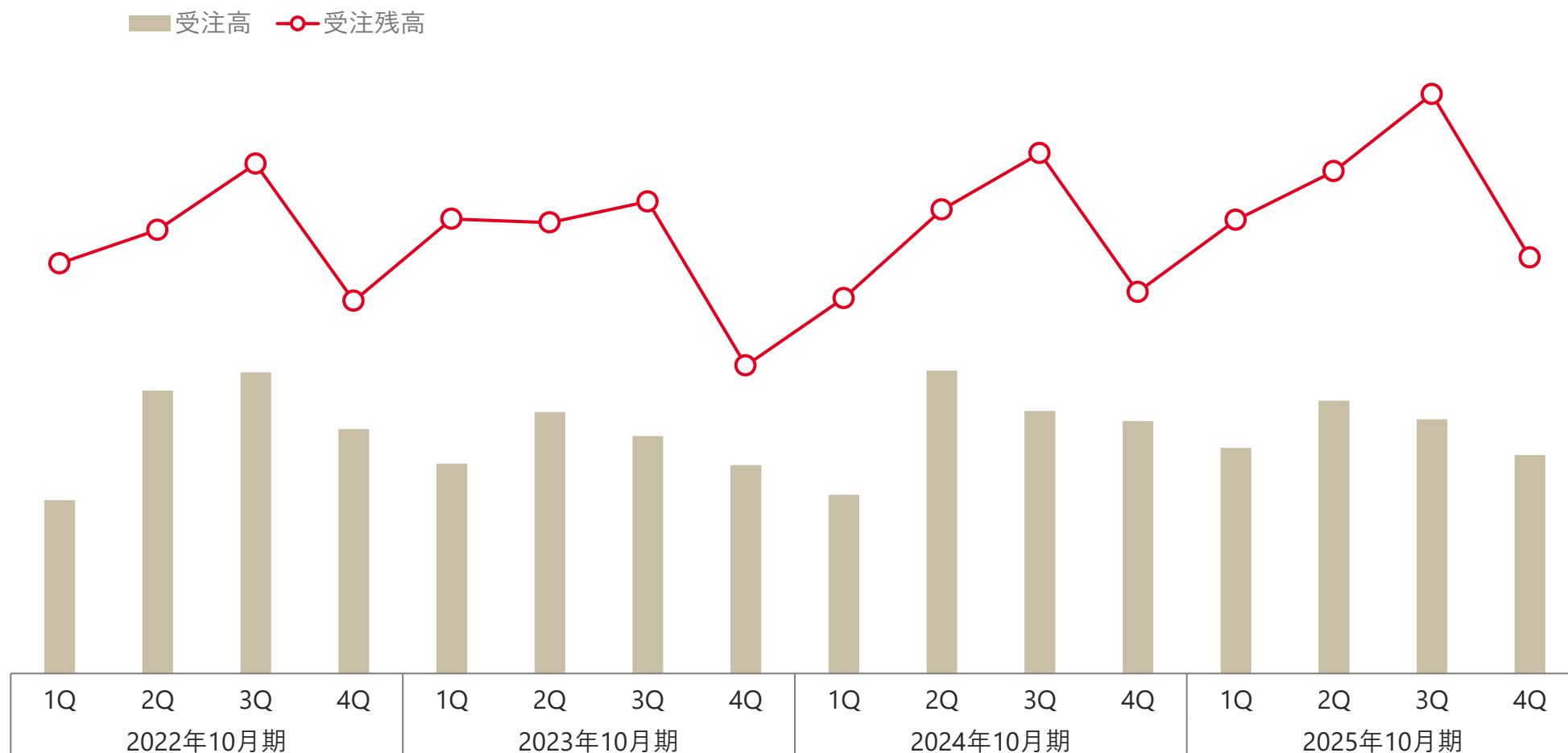
(単位：百万円)	2024年10月期	2025年10月期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	3,130	6,643	+3,512	
営業活動によるキャッシュフロー	3,224	1,250	△1,974	● 未成工事受入金の減少
投資活動によるキャッシュフロー	△530	△2,100	△1,570	● 前期プレカット工場売却による 固定資産売却益の反動減 ● 建設仮勘定の増加
フリーキャッシュフロー	2,694	△850	△3,544	
財務活動によるキャッシュフロー	818	△996	△1,815	● 長期借入金の変動によるもの
現金及び現金同等物の期末残高	6,643	4,795	△1,847	

02 ■ 2026年10月期通期見通し

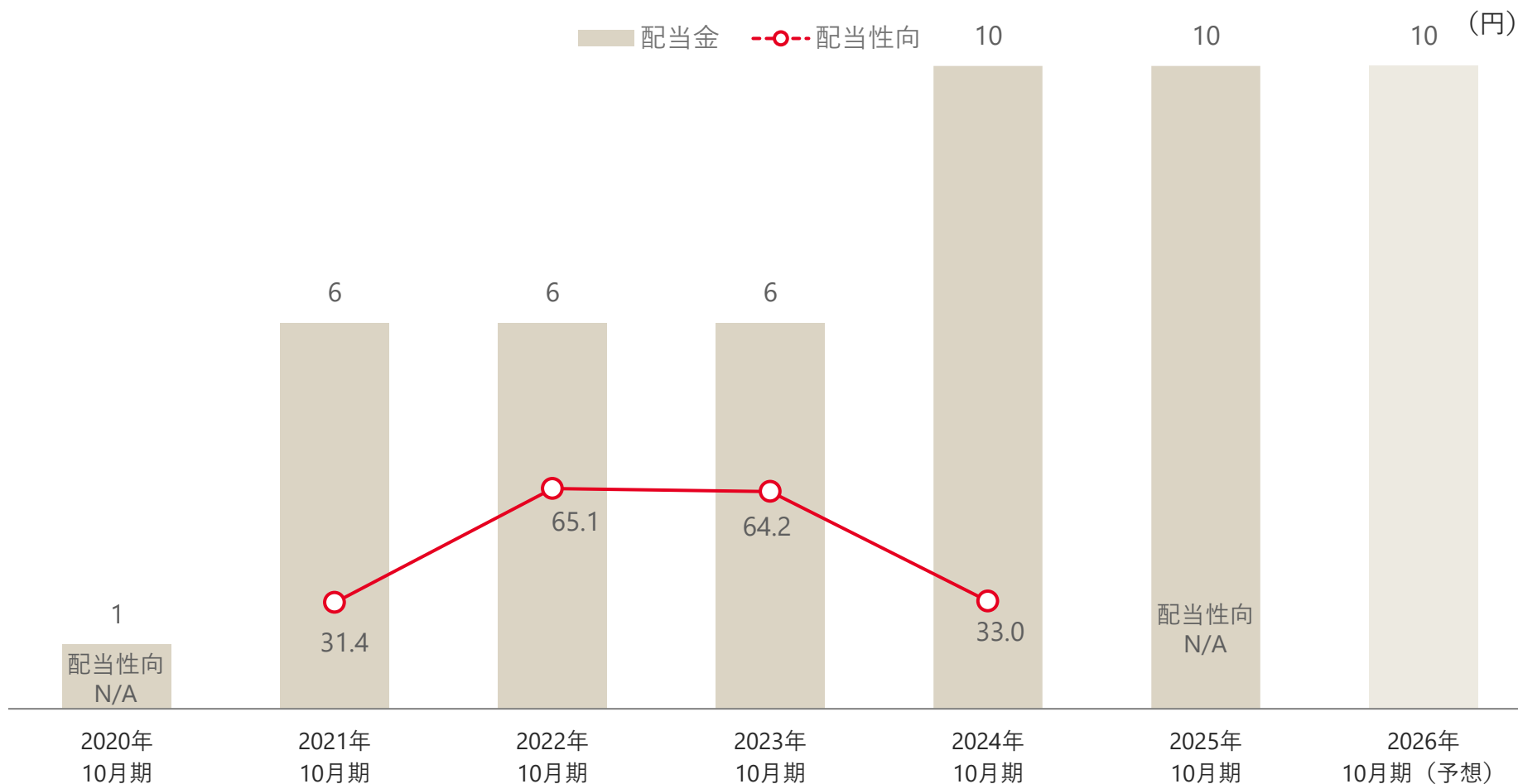
- 住宅事業は、WEBマーケティング戦略の強化と完成・構造現場の体感機会を活かした差別化を両輪に、黒字転換へ
- 恵庭市から受託したPFIの売上高の計上もあり2桁増収を見込む
- 新基幹システム導入に伴う減価償却費の増加を織り込む
- DJ構法等の導入や積水ハウスとの共同建築事業（SIコラボレーション）の早期立ち上げを目指す

(単位：百万円)	2025年10月期	構成比 (%)	2026年10月期	構成比 (%)	前年比 (%)	金額差異
売上高	31,456	100.0	35,000	100.0	11.3	+3,543
営業利益	△122	—	400	1.1	—	+522
経常利益	△95	—	400	1.1	—	+495
親会社株主に帰属する 当期純利益	△93	—	260	0.7	—	+353

■ 受注高は4Qより前年を上回り、受注残高は積みあがる



■ 株主に対する安定的な利益還元は経営の最重要政策であり、一株当たり配当金は2026年10月期10円を予定



03 ■ 中期経営計画の見直し

計画の方向性 住生活総合産業として北海道№1企業の復活と、仙台に第2の本拠地基盤を確立

- ドミナント戦略（札幌と仙台で各事業間シナジーを最大限活用、中核都市の事業ポートフォリオ再構築）とアライアンス戦略（ものづくりの価値観が融合する企業とのネットワーク構築）によるプレゼンスの向上
- 成長戦略への積極投資（差別化体験施設、見せるプレカット工場、モデル棟LAPEACE自社所有建築）
- 圧倒的な差別化戦略（構造現場で可視化し、完成現場で体感していただく営業オペレーションの徹底）

事業戦略

住宅事業

- ・ 快適な居住空間を追求した差別化（商品・差別化戦略）
- ・ エリア戦略の構築と営業力強化
- ・ 業務効率化、人員配置の見直しによる生産性向上

リフォーム事業

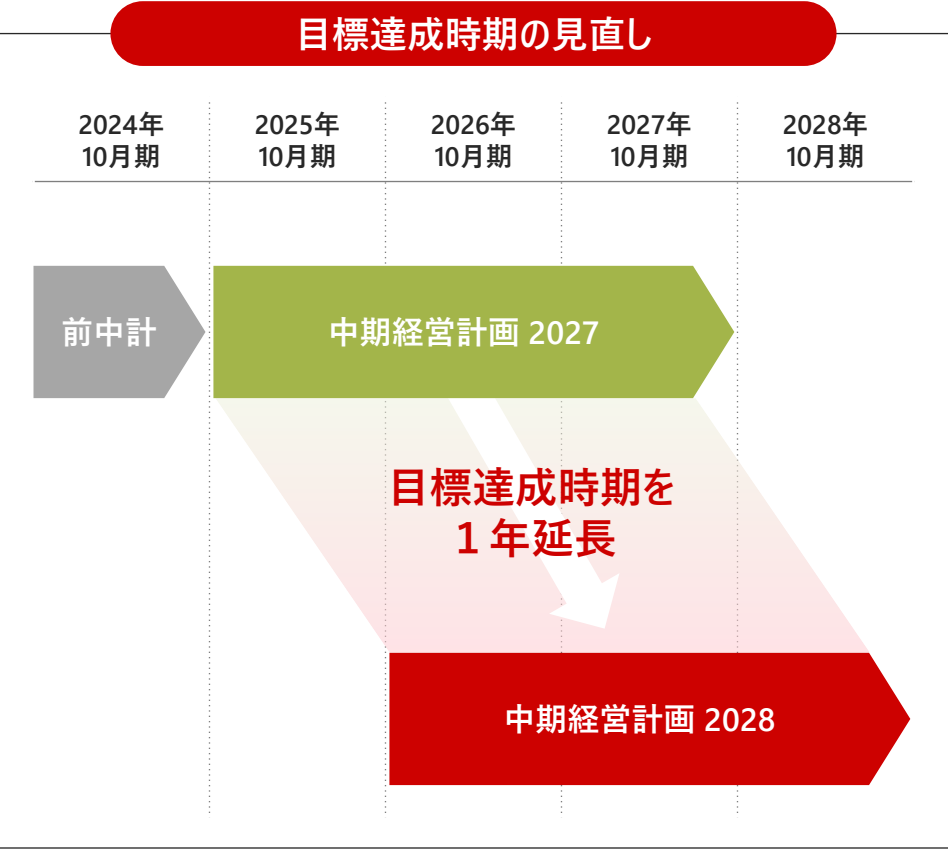
- ・ 住宅性能向上・中小規模リフォームの強化
- ・ 経営資源の集中と経営効率化
- ・ 業務最適化による収益改善

不動産事業

- ・ 不動産売買・仲介事業の拡大・強化
- ・ 開発型プロジェクト及びCRE戦略の推進
- ・ 分譲住宅事業の規模拡大

中期経営計画の達成年度を1年延期

中期経営計画のスタートは建築基準法の一部改正により、建築確認申請の審査長期化等の影響を受けて、想定以上に建築着工の遅れが生じた積水ハウスとの資本業務提携による商品力の大幅向上と施工能力のアップにより、地域戦略が強化され、1年延期で中期経営計画を達成へ



定量目標は変更なし

2028年10月期 目標	
売上高	40,000百万円
住宅事業*	24,000百万円
リフォーム事業*	4,500百万円
不動産事業*	11,000百万円
賃貸事業*	500百万円
営業利益	1,600百万円
ROE	8.0%

*事業別セグメント：外部顧客への売上高（セグメント間の内部売上高又は振替高含まず）

土屋グループの企業使命感

「豊かさの人生を創造する」

Mission これまで体験したことのない快適性と久遠の安心感でQOL*を10%上げる

～住まいから暮らしの価値へ～

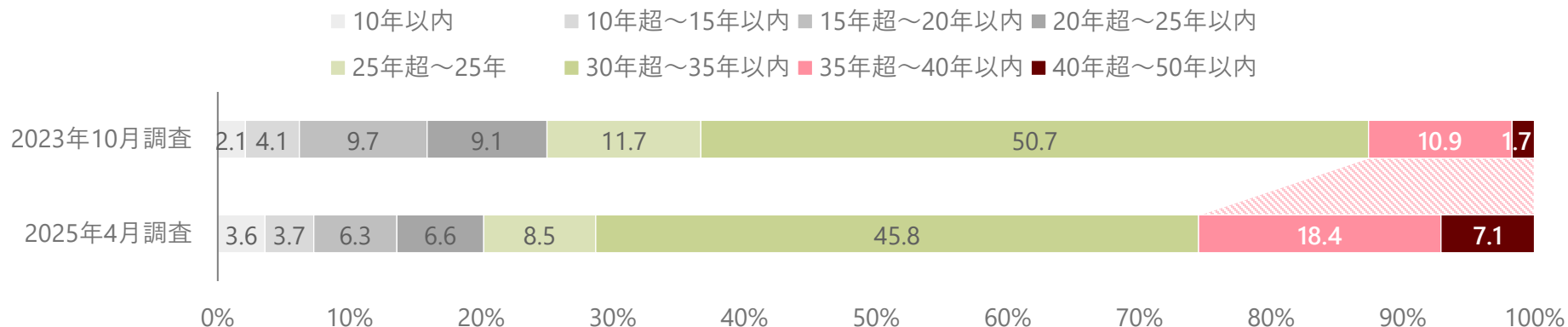
心のゆとりと豊かさを育む住まいを提供することがお客様のQOLを高めると私たちは考えています

*Quality of Life：生活・人生・生命の質

Vision 積水ハウスとの資本業務提携を基軸に道内トップへ復活

私たちは、自社の強みを核に、積水ハウスとの資本業務提携を新たな成長の力として、道内No.1を目指します

主流だった35年ローンから40年超ローンヘシフト



住宅金融機構：住宅ローン利用者調査（2025年4月調査委）

背景

資材価格、労務費の上昇による建築コストの高騰

不動産価格指数（住宅総合）（2010年＝平均100）

133.7（2023年1月） → 144.2（2025年7月）

ライフスタイルの多様化・長寿化

収入の伸び悩みや不安定化 等

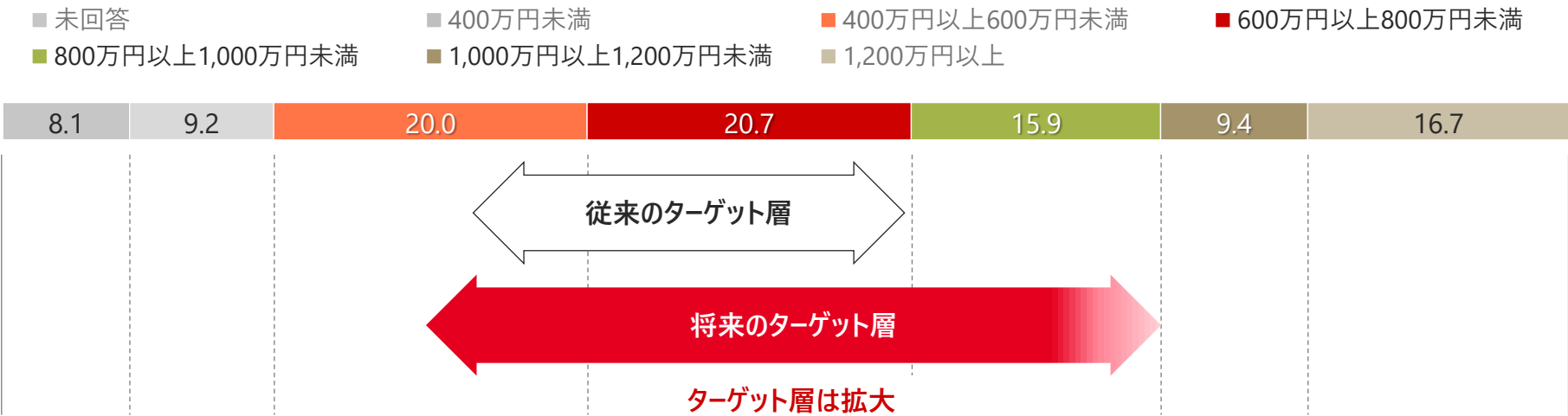
国土交通省：不動産価格指数（住宅）



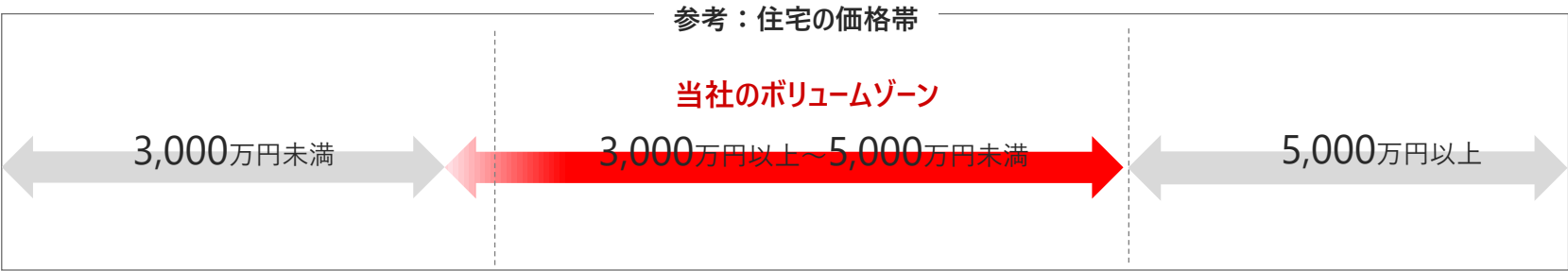
毎月の返済額を無理なく抑えられるので、より高額な物件や希望エリアの購入が現実的になる

住宅ローンの長期化により返済額を抑えられるため、世帯年収500万円の層にまでターゲットは拡大
商品力向上により、世帯年収上位の層もターゲットに

注文住宅購入者の世帯年収割合（単位:%）



国土交通省：令和6年度住宅市場動向調査報告書



住宅ローンが長期化することにより、住宅取得層は資産価値の高い住宅を求める

ローンの超長期化によって住宅に求められるもの

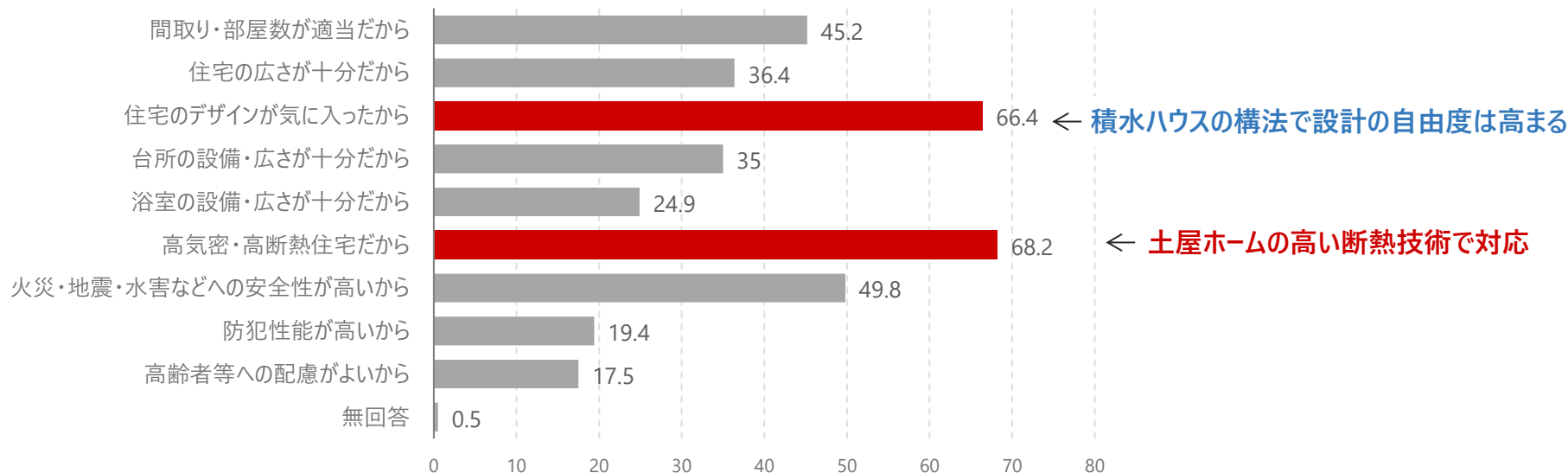
価格からスペック重視へ傾斜

耐久性・品質の高さ

資産価値の維持・向上

維持管理コストの低減

注文住宅取得世帯 設備等に関する選択理由（複数回答）



← 積水ハウスの構法で設計の自由度は高まる

← 土屋ホームの高い断熱技術で対応

国土交通省：令和6年度住宅市場動向調査報告書

積水ハウスと資本提携により、高品質かつ**50年超**でも資産価値を維持できる住宅の提供が可能

耐久性と高耐震性能を備え、快適で安心な住まいを効率的なコスト管理で実現

『最先端より先へ』

安全性と快適性を極め、50年超の資産価値を実現

コアテクノロジーの共創



環境性能No.1（断熱等級7）
ZEH基準を大きく上回る断熱等級

技術力・商品力No.1（耐震等級3）
耐震設計・構造躯体などの先進技術

10年後20年後の木造建築は土台レスの時代になる

積雪20tと震度7に同時に耐えうる“真の耐震等級3”は、寒冷地では容易ではない
だからこそ、基礎と柱を一体化する先進構法を、日本の新たな標準へ

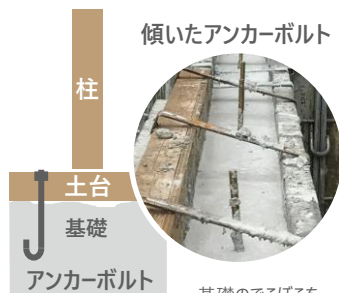
地震に強く、より高性能な“基礎と柱を直結する工法”が木造住宅の新時代をつくる



従来の構法

高い精度の基礎を施工できないと
土台をなすくことができない

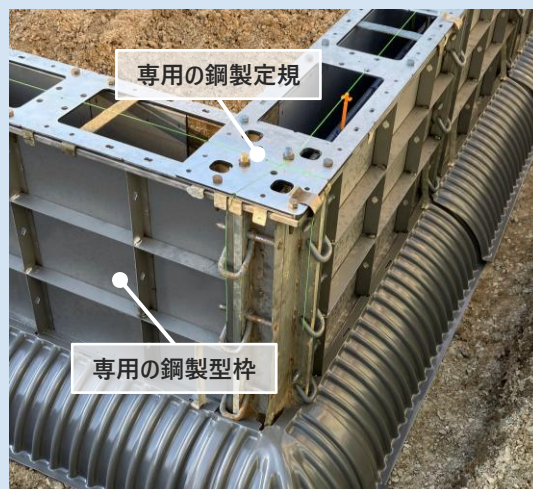
アンカーボルトの位置がずれていたり、
傾いている場合は土台で調整している



基礎のでこぼこを
土台で補っている

DJ構法（ダイレクトジョイント構法）

専用の鋼製型枠と鋼制定規でアンカーボルトの施工精度を向上させ、ダイレクトジョイント金物で基礎と柱を緊結



ダイレクトジョイント
×
北海道産カラマツ材

高断熱性能を維持したまま、開放感あふれるデザインを積水ハウスのDJ構法との技術融合で実現

構造からデザインする空間と大開口、快適性を提供

従来の構法



DJ構法



※間取りの形状や積雪区分、設計条件等によります

高付加価値戦略で圧倒的な地域シェアNo.1を目指す北海道

積水ハウスとのSI-COLLABORATIONで商品力向上と施工能力倍增の東北地域

北海道エリア

DJ構法（ダイレクトジョイント構法）の販売開始

SI事業のパートナーの枠を超えて、自社による構造計算、
自社施工の運用をスタート

積水ハウスとコラボによる新規分譲住宅を建築

札幌市内及び近郊地域より先行販売



東北エリア

全棟SI-COLLABORATIONで供給

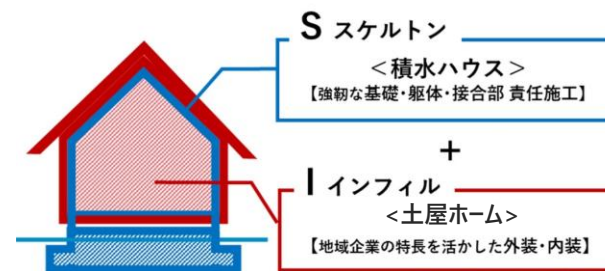
積水ハウスの知名度、施工力を活用

仙台市から販売開始、中期経営計画中に**100棟**目指す

宮城県から東北6県へ販売エリアを拡大

共同建築事業

SI-COLLABORATION



共同研究による先進技術の創出

土屋ホーム北広島プレカット工場敷地内に共同実験住宅棟を建築予定



土屋ホーム北広島プレカット工場内



土屋ホーム北広島プレカット工場敷地

04 ■ サステナビリティの取り組み

■ 当社は、国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」に賛同し、持続可能な社会の実現に向けた積極的な取り組みを行っております

インパクト	主な取り組みや成果
国内最高水準の省エネ住宅の提供	<ul style="list-style-type: none"> ●ZEH割合は、北海道86%、北海道外67%（2025.5.19現在） ●新築住宅の建築に使用する木材を輸入材から国産材へ切り替え（2025年10月期実績79%） <p>更なるインパクトの創出に向けて 新築住宅で太陽光搭載を標準化へ 環境配慮型リフォーム受注促進</p>
高品質な“住まい”の安定供給	<ul style="list-style-type: none"> ●瑕疵保険の付保について目標値とした水準の達成 ●土屋アーキテクチャカレッジ（企業内職業訓練校）への内定者確保が順調に推移 <p>更なるインパクトの創出に向けて お客様アンケート回収率の向上、内製大工の更なる増員を目指す</p>
ダイバーシティの推進	<ul style="list-style-type: none"> ●「若手育成プログラム」「幹部育成プログラム」を目標通り実施 ●幹部層のリスクینگと活躍を支えるフォローアップ研修の実施 <p>更なるインパクトの創出に向けて 女性の管理職への登用推進、男性の育児休暇取得率の向上を目指す</p>
環境負荷の低減	<ul style="list-style-type: none"> ●温室効果ガスの排出抑制に向けたスコープ1・2の測定を実施 ●建築副産物の削減に向けたプレカット時の端材発生率の測定を実施 <p>更なるインパクトの創出に向けて 温室効果ガスと建築副産物の削減に向けた計画の策定及び計画に沿った削減行動の実施</p>



05 ■ APPENDIX

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（2025年10月末現在）
業績	売上高：314億円（2025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679名（2025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76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）

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。