



2024年12月23日

各 位

会 社 名 株式会社 土屋ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 土屋 昌三
(コード：1840 東証スタンダード・札証)
問合せ先 取締役経営企画部長 上諏訪 広
(TEL. 011-717-5556)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は2027年10月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会においてその内容を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は企業使命感として「豊かさの人生を創造する」ことを掲げております。いつの時代も、その時その時の最高の商品をお届けする。1件1件の建築そのものを社会資本の充実に繋げる。当社グループの企業使命感で、将来にわたる価値を生み出し続けられるよう中期経営計画を確実に遂行していきます。

また、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についても中期経営計画において言及しておりますので併せてお知らせいたします。

1. 基本方針

新しい産業の進出により札幌地域経済圏が大きく変容を続ける中、建築基準法改正により性能・品質が求められる時代が到来しています。その中で当社は、最高水準の住まいを生み出している自社一貫建設体制を強みに、「住生活総合産業として北海道 No. 1 企業の復活と、仙台に第2の本拠地基盤を確立」することを目指して、「ドミナント戦略とアライアンス戦略によるプレゼンスの向上」、「成長戦略への積極投資」、「圧倒的な差別化戦略」を掲げ持続的な事業拡大を推進してまいります。

2. 事業戦略

(1) 住宅事業

快適な居住空間を追求することで差別化を図り、エリア戦略と営業強化の推進に加え、業務効率化と人員配置の見直しで生産性向上に努めてまいります。

(2) リフォーム事業

住宅性能の向上と中小規模リフォームを強化し、併せて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を目指してまいります。

(3) 不動産事業

不動産売買・仲介事業の拡大・強化を進めるとともに、開発型プロジェクトやCRE戦略の展開及び分譲住宅事業の規模拡大を目指します。

加えて、北海道から賃貸住宅品質の常識を変えるべく、高い省エネ性能を活かした快適な木造賃貸住宅の提供による新規市場を創造し、中期経営計画中に新規事業の柱になるよう育成を目指します。

3. 経営目標値

(単位：百万円)

	2024年10月期	2027年10月期
売上高	33,278	40,000
営業利益	152	1,600
ROE	6.0%	8.0%

4. 株主還元

株主還元方針を以下の通りといたします。

配当性向 50%を目安として算出することを基本方針といたします。

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社は PBR1 倍割れの状態が継続しております。利益水準が低いため、更なる安定化が課題と認識しております。企業価値の向上と PBR の改善を進めるべく、収益基盤の強化や成長投資、財務体質の見直しなどにより、ROE8.0%以上を目指します。

本中期経営計画の詳細については、添付資料をご覧ください。

以 上



「中期経営計画2027」 説明資料

株式会社土屋ホールディングス

2024年12月

証券コード
1840

1. 「中期経営計画2024」の振り返り

2. 「中期経営計画2027」について

- ① 基本方針・数値目標・取り巻く環境
- ② 計画の方向性と各事業の戦略
- ③ 資本政策・株主還元

3. 資本コストや株価を意識した経営の取り組み

4. サステナビリティ

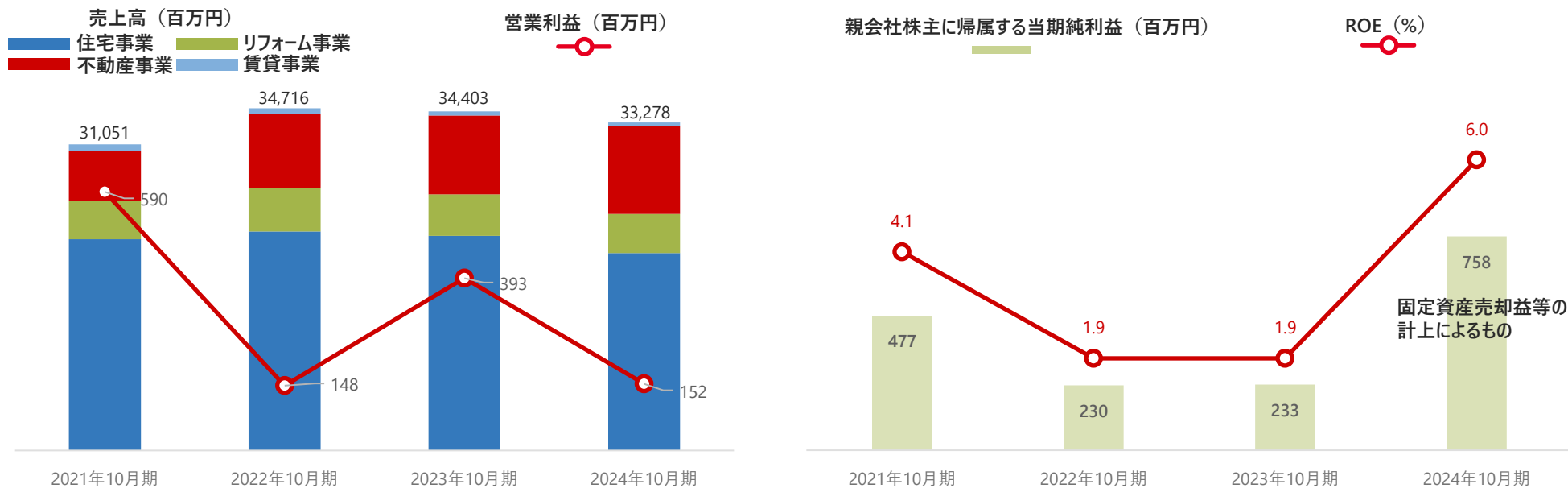
5. 補足説明資料

1. 「中期経営計画2024」振り返り

中期経営計画2024（2022年10月期～2024年10月期）の振り返り

- ウッドショック等の経営を取り巻く環境の大きな変化などもあり、売上高・営業利益・棟数ともに未達、ROEは特別利益の計上もあり目標を達成

	2021年10月期実績	定量目標（2024年10月期）	中期経営計画最終年度（2024年10月期）実績
売上高	31,051百万円	38,000百万円	33,278百万円
営業利益	590百万円	1,200百万円	152百万円
ROE	4.1%	6.0%	6.0%
棟数	663棟	900棟	544棟



中期経営計画財務目標と最終年度との乖離の要因分析

不動産事業が牽引、リフォーム事業は伸び悩み 住宅事業の不振が主要因

外部要因

- ウッドショック、資材価格高騰
- コロナ禍において発生した住宅特需の反動
- 住宅取得価格の上昇
- 消費マインドの低下
- 金利上昇懸念

内部要因

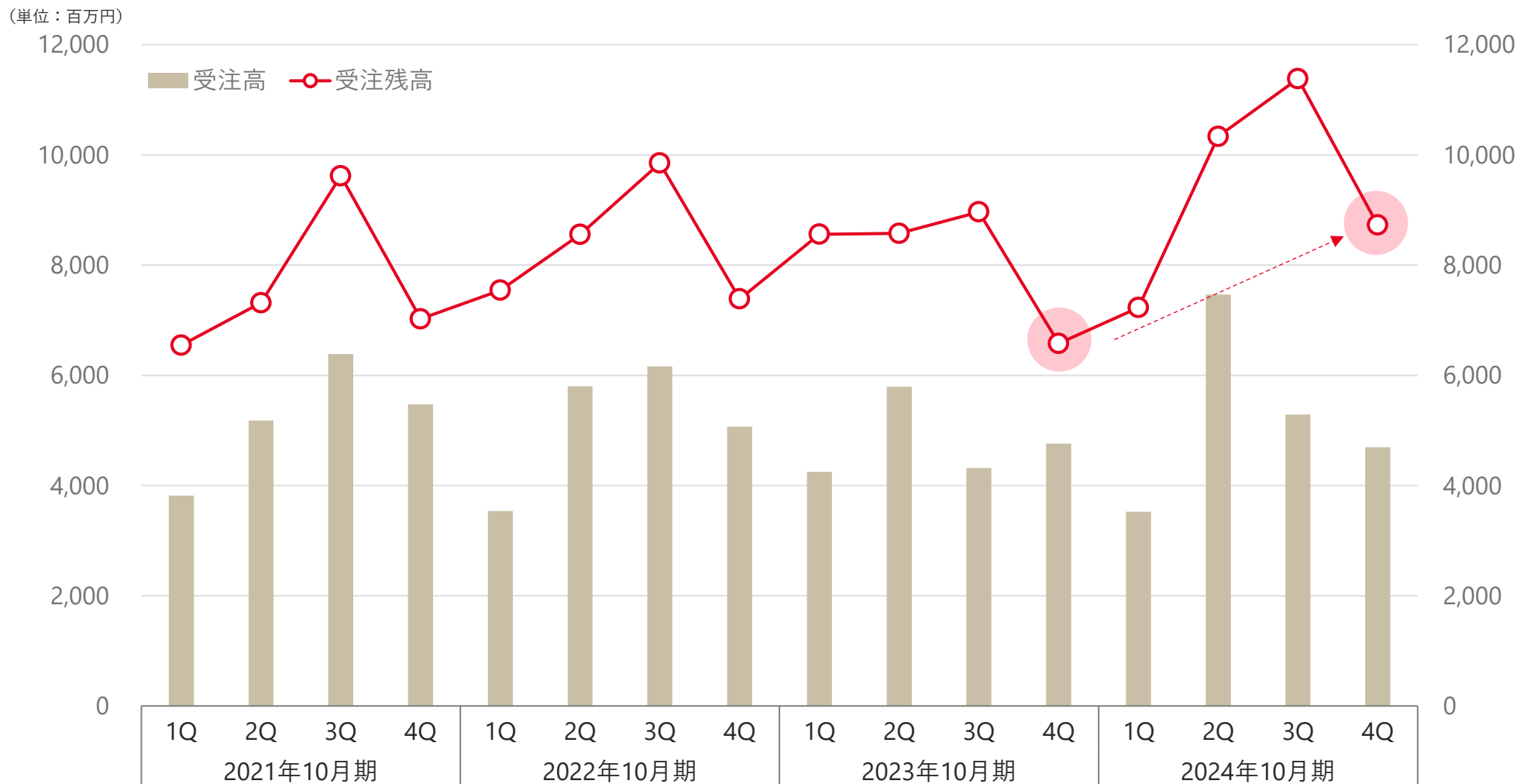
- ウッドショック等への部材価格の上昇への対応遅れ
- 施工体制整備の遅れによる引渡し棟数減
- 非住宅物件における不採算工事の発生
- 業容拡大に向けた人財投資の先行

実績

- 住宅事業 価格転嫁により売上高増加も受注棟数が苦戦、足元では回復基調
- リフォーム事業 補助金による追い風も、改修リフォームの受注を伸ばせず低調
- 不動産事業 投資ではなく実需に応える分譲マンションの供給により堅調な推移

住宅事業の受注高と受注残高の推移

- 2021年10月期から2022年10月期は受注残高が順調に推移
- 2023年10月期から2024年10月期かけて受注高は底打ち、回復基調にあり、受注残高も順調に積みあがる



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

	成果	今後の取り組み
住宅事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 規格住宅への一層の傾斜 ● 注文住宅が牽引し販売価格上昇が寄与 ● 2022年度省エネ大賞 ● 2023年度・2024年度グッドデザイン賞連続受賞 	<ul style="list-style-type: none"> － 高い住宅性能と技術力で市場優位性の確立 － 商品戦略見直しによる販売力強化 － デジタル×リアルを融合し、効率的な営業アプローチの構築
リフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> ● オーナー様リフォームの増加 ● 性能向上大型リフォーム請負金額の増加 ● 北海道を本拠とする企業で売上高No.1 *継続 <small>*出典：日経MJ</small> 	<ul style="list-style-type: none"> － オーナー様リフォーム及び中小規模リフォームの拡販 － パッケージ商品により改修リフォーム分野を拡大 － 拠点戦略を見直し、経営資源をより効果的に配分
不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 仲介・売買・建設・賃貸のブランディング化 ● 分譲マンション供給量の拡大 ● BtoBビジネスが伸長 	<ul style="list-style-type: none"> － 人財投資による拠点展開 － 周辺事業領域へのビジネス創出 － 分譲住宅事業の商品競争力の強化

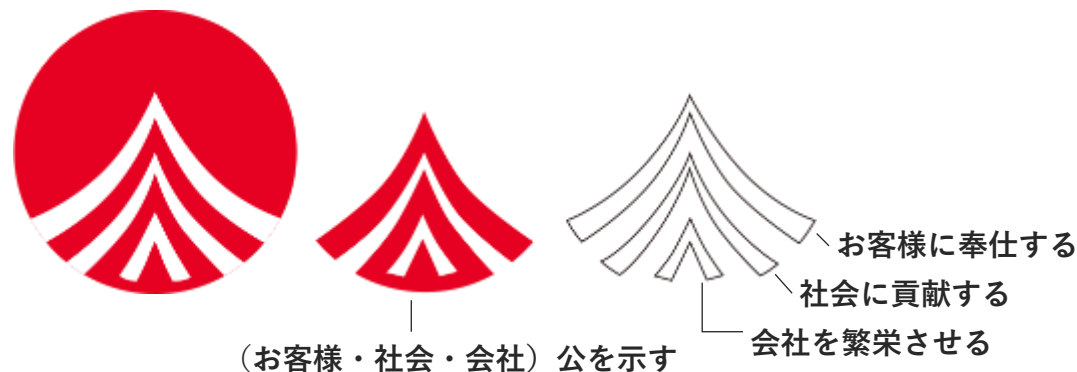
2. 「中期経営計画2027」について

①基本方針・数値目標・取り巻く環境

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。



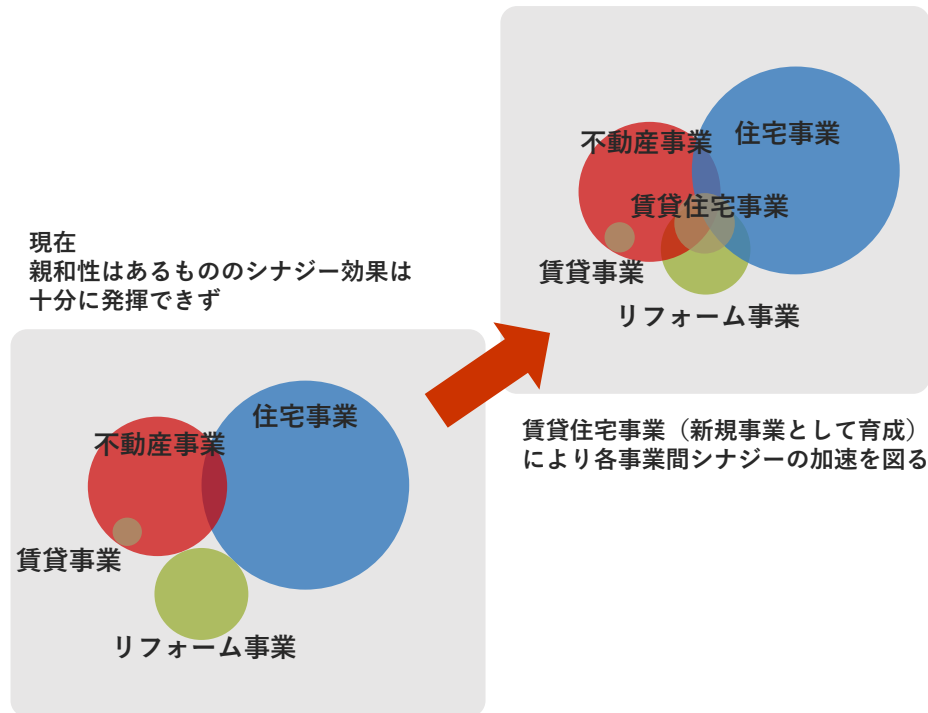
いつの時代も、その時その時の最高の商品をお届けする
1件1件の建築そのものを社会資本の充実に繋げる

- 住宅事業の繋がりを活かした多角化事業同士でのシナジー効果を最大限追求
- 住宅事業の収益性の改善を目指し、不動産事業で全体の収益を押し上げる

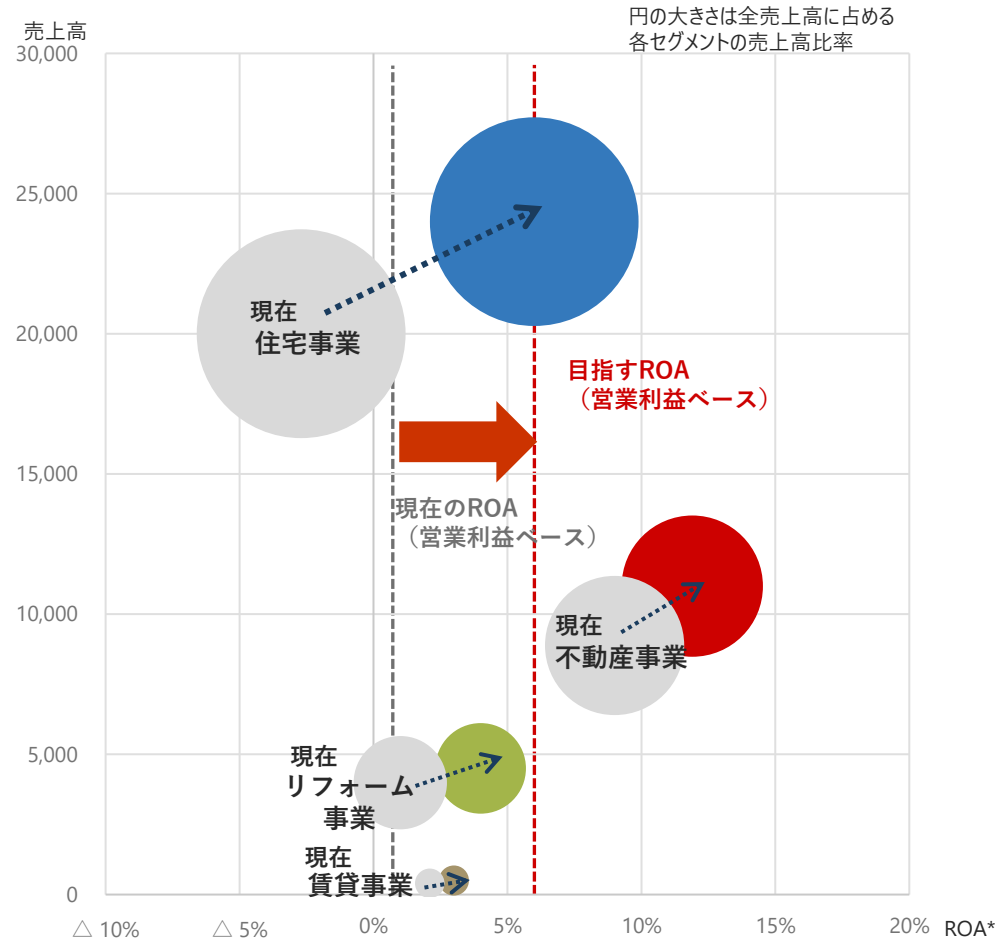
シナジー効果の追求

前中計から推進している事業多角化のさらなる深耕を進める

住宅事業、リフォーム事業、不動産事業、
賃貸事業のシナジー効果を最大限活用



現在のポートフォリオと中期経営計画で目指すポートフォリオ



	2024年10月期 実績	2027年10月期 目標
売上高	33,278百万円	40,000百万円
営業利益	152百万円	1,600百万円
ROE	6.0%	8.0%

■ 事業別セグメント売上高*	2024年10月期 実績	2027年10月期 目標
住宅事業	20,003百万円	24,000百万円
リフォーム事業	3,990百万円	4,500百万円
不動産事業	8,883百万円	11,000百万円
賃貸事業	401百万円	500百万円

*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）

- 2025年4月より審査省略制度（いわゆる4号特例）が縮小
- 耐震性能に対する審査が新たに追加され、住宅業界に大きな変革

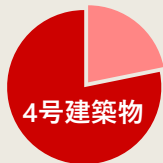
変更前

4号建築物

木造2階建て

木造平屋建て

構造に関する審査が省略



全体の建物の**78%**が
構造計算を行っていない

出典：国土交通省 2022年度

建築基準法改正後

新2号建築物（旧4号建築物）

木造2階建て

木造平屋建て

延べ面積200㎡超

構造に関する審査が義務化



- 耐震性能の確保が必要不可欠

求められる対応

業務量の増加

人財の確保

住宅価格への転嫁

リードタイムの長期化

当社は

- 2021年よりすでに構造計算を全棟で実施済
- 耐震性能の確保を全棟で担保

高い住宅性能を備えた住宅の提供により競争優位性が発揮できる市場環境に

- すべての新築住宅・非住宅の省エネ基準適合が義務付けられる
- 建物の省エネ性能に対するの評価と厳正な審査が全物件で実施

2025年3月31日まで

一般住宅については建築士から建築主に省エネ基準の適否を説明するにとどまる

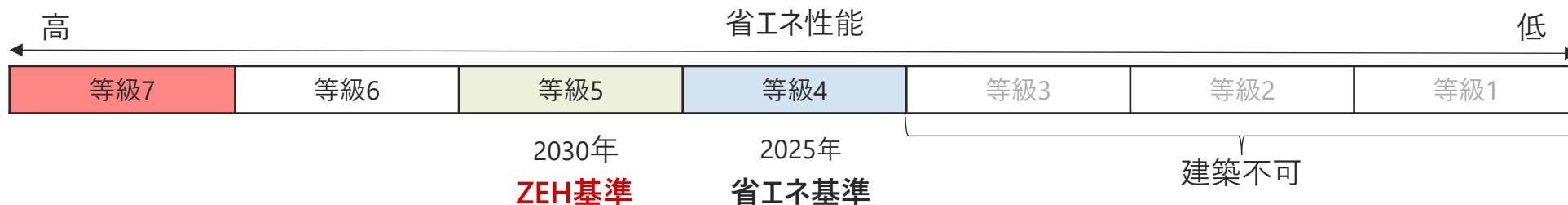
2025年4月1日～

**すべての新築住宅・非住宅に
省エネ基準適合の義務化**



2030年

**適合基準が
一段階高い水準に引き上げられる予定**
建築物の省エネ化が**加速**



求められる対応

工期の長期化

住宅価格への転嫁

施工難易度の上昇



当社は

- ZEH基準を大きく上回る断熱等級7を標準仕様として対応
- 求められている省エネ性能をはるかに超えた性能を備える

業界最高水準の住宅性能を活かした販売活動を積極的に推進

背景

資材価格、労務費の上昇による建築コストの高騰
住宅取得価格の上昇 = 住宅ローン借入額の増加

月々の支払いを抑制するために支払期間が長期化
(主流だった35年ローンから40年超ローンへシフト)

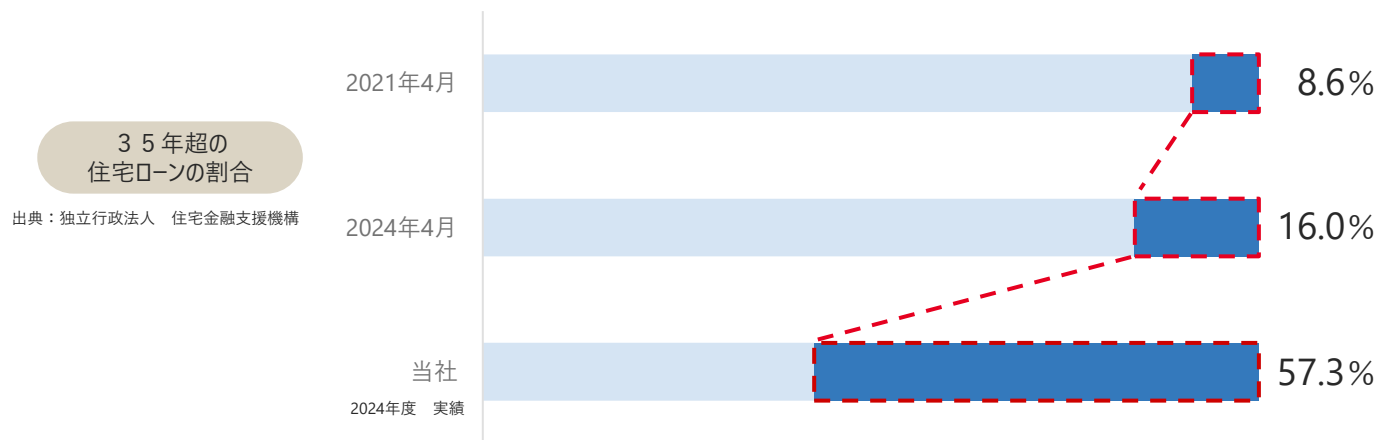
購買心理の変化

長期間の高額な借入による
経済的・心理的負担



顧客の価値観の変化

「資産価値の高い住宅」
を求める



資産価値の高い住宅を提供する企業が今後市場シェアを拡大へ

新しい産業の出現により変貌を遂げる札幌地域経済圏

冷涼な気候やカーボンニュートラルに大きく貢献する豊富な再生可能エネルギーといった立地優位性

今後見込まれる事項

半導体工場及び周辺産業進出

データセンター進出

GX金融・資産運用特区



千歳市将来ビジョン（案） 2024年12月3日公表

- ✓ 試作ライン稼働以降は最大数千人規模の従業員やその家族が居住する可能性がある

札幌市の世帯数将来推計

出典：札幌市

2020年	2025年	2030年	2040年
967,372	986,000	985,400	967,700

高付加価値産業に従事する域外からの住民の流入により高まる人口の流動化

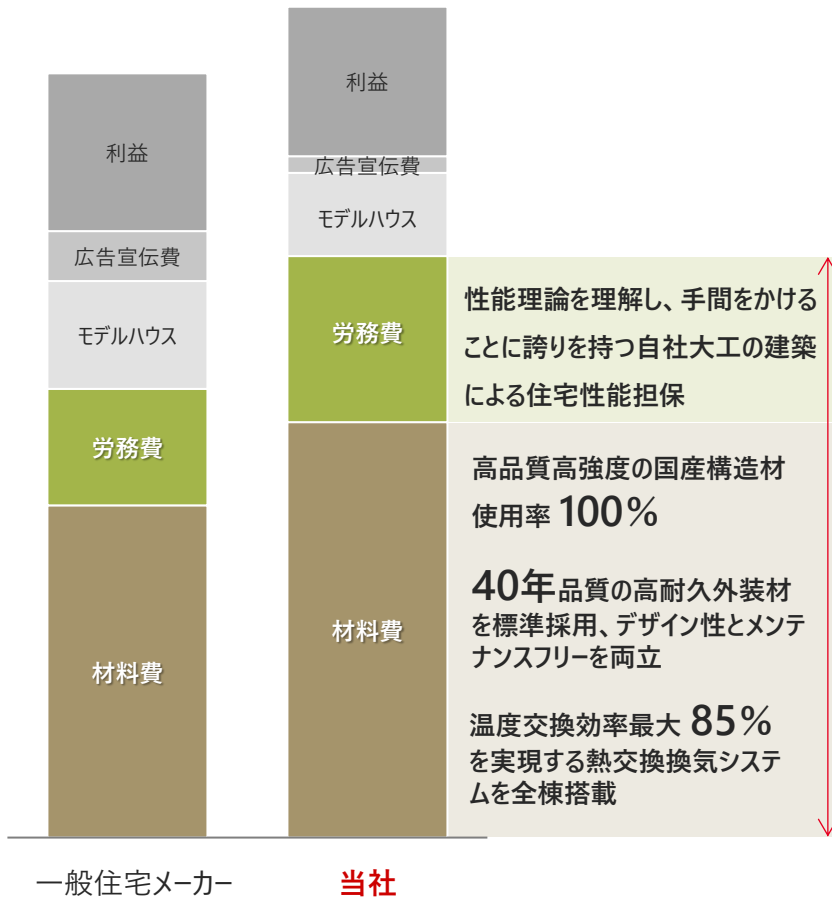
新たな賃貸住宅のニーズ

- 従業員確保のためには、家族用かつグレードの高い住宅の提供が必須
 - 価格競争だけでなく、供給責任や品質保証などが求められる
- **賃貸住宅でも土屋クオリティを保証**

当社の事業コンセプト：他社との違い 1

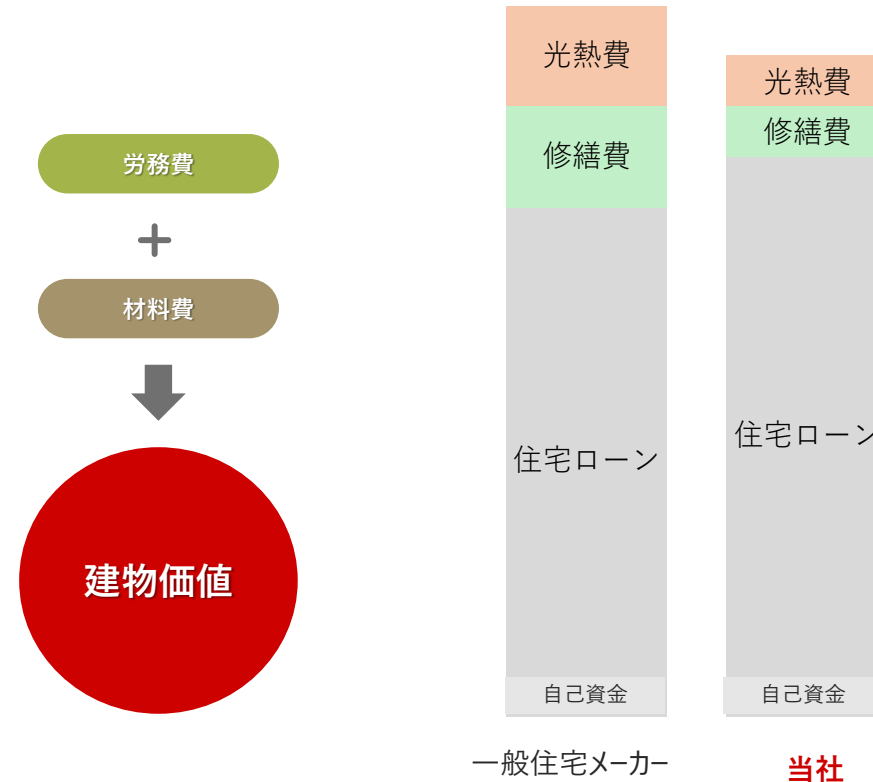
- 原価の中身にこだわり、人生100年時代に求められる顧客価値の高い住宅を提供
- 丈夫で長持ち、快適で無駄なお金のかからない高性能・高品質な住宅建築を追求

原価構成内訳



生涯支出

住宅の価値は、購入価格だけではなく修繕費と光熱費を含めた生涯支出で比較検討を提案



積雪寒冷地における全棟構造計算の重要性

20トンの雪が屋根に載った状態で大地震に耐えることは簡単なことではない
精度の高い構造計算、連動するプレカット工場、確実に設計性能を実現する施工技術が必要

Structural Design

構造設計

・全棟許容応力度計算

設計図面に基づき許容応力度計算を実施。
設計チームとの緊密な連携により、意匠設計と構造性能の
高い整合性を実現し、美しさと強さを兼ね揃えた住宅を提供。

・ディテール・意匠との照合

統一ルールと意匠設計図との照合を通じて許容応力度計算による
部材選定を行い、性能と意匠の整合性を高める。

・プレカット設計図との照合

プレカット設計と密接に連携し、意匠設計図・構造計算書との整合性
を確認することで、設計の実現性を施工精度を高める。

許容応力度計算実施率
(2024年)

99.45%



構造の安全を保証するために

土屋ホーム設計・技術本部 構造監理部所属

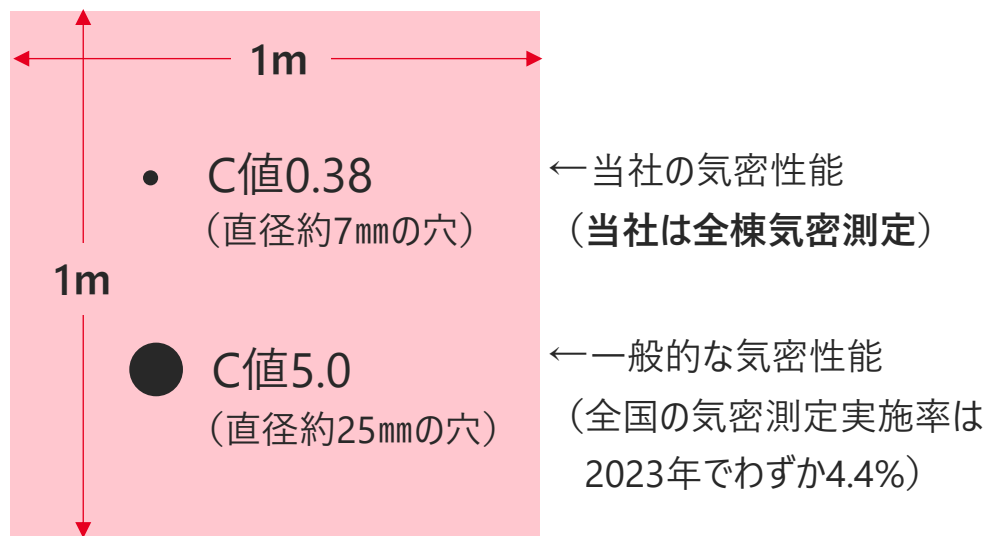
当社が全棟気密測定にこだわる理由

断熱性能だけ高めても気密が取れていなければ十分な断熱効果は期待できない、工事管理の質は住宅性能の最後の砦となる

相当隙間面積：C値 (cm²/m²)

C値は床面積当たりの隙間量を表し、気密性を示す。

例えば100m² (30.2坪) の住宅の場合、当社の平均C値0.38では直径約7cmの穴が開いていることになるが、一般的な住宅会社のC値5.0の場合は直径約25cmもの大きな穴が開いている状態になっている



Management

工事管理



・全棟気密測定

新築工事完了時に全棟で気密測定を行い、各種ディテール通りの施工結果を数値化。これにより、気密性と施工品質の高い信頼性を証明。

・設計の要求品質の確認

着工時にお客様と設計者が図面内容の最終打合せを行い、図面内容の確認・チェックを徹底。お客様、設計者との共通理解を深める。

・製造、施工の要求品質の確認

各種図面、構造計算書及びディテールとの照合により、社内ルールに基づく最高水準の断熱性能、構造性能への適合確認を行う

当社が自社大工による施工にこだわる理由

断熱等級7の超高性能住宅を、設計性能どおりに実現する施工は簡単な事ではない、性能理論を理解し、手間をかけることに誇りを持つ職人技がそれを成し遂げる

Carpenter

大工

・カレッジ育成の技術

アーキテクチャカレッジで社員大工を育成し、カリキュラムで自社ディテールの理解を深める。さらに社員大工となった後も勉強会を通じて、高精度で均一な施工品質を維持。

・現場のショールーム化

常にお客様が施工現場をショールームと見学できるクリーンな環境整備をルール化。清潔な状態での施工により品質を向上させ、お客様へ高い信頼性を証明し、安心感と心地よい住まいを提供。



土屋ホーム生産部施工課所属

当社が自社大工の育成にこだわる理由

国内の大工数は40年で3分の1、深刻な大工不足に手を打たない住宅会社に未来はない
若手人財の確保へ、大工の社員化や就労環境改善への投資は住宅会社の人的資本経営の根幹

College

自社大工養成学校 土屋アーキテクチュアカレッジ

土屋ホームは大工の訓練学校「土屋アーキテクチュアカレッジ」を設立し、施工の要となる職人を育成することで、最高水準の構造性能、断熱性能の家の実現をしています。また、高齢化により熟練大工が減少し、素晴らしい家づくりの技が消滅の危機にあります。技術を伝え大工を育成することは、安心の家を提供するだけでなく、日本の家づくりを支えることにつながります。

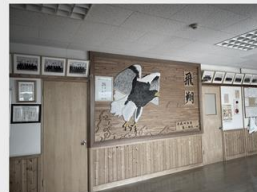
校舎



卒業時製作集



校舎ロビー



学習風景



卒業アルバム

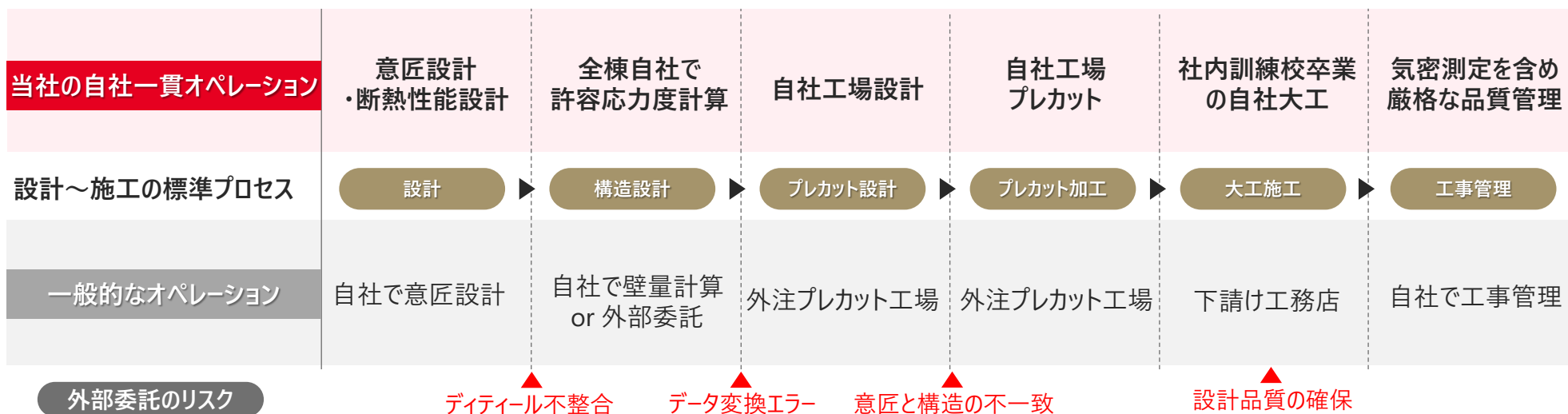


職人としての姿勢と
矜持を身につけてほしい

土屋ホーム総務部
アーキテクチュアカレッジ指導員

全プロセス自社一貫建設体制へのこだわりと真に信頼できる住宅を追求する建設体制

設計、構造計算、プレカット、施工に至る全プロセスを一貫して土屋ホームのマスターチームが手掛ける
ディテールを熟知したチームで最高水準の住まいを生み出す



2024年度グッドデザイン賞受賞

◆受賞評価コメント

分業化が進む建設業界において、設計から施工に至るプロセスを一貫して行う建設体制をつくることによって、厳しい環境下においても住宅性能を担保している。また、自社で養成学校をつくることで、施工品質への理解を多角的に深めていること、卒業後も定期的な勉強会を実施していることなど、継続的に建設を支える環境づくりに取り組んでいる点を評価したい



- 構造現場を体験する、完成建物宿泊で体感する、築後10年超のオーナーの話を書くという商品の価値と信頼の家に納得いただく差別化プロモーションを展開

構造現場体験

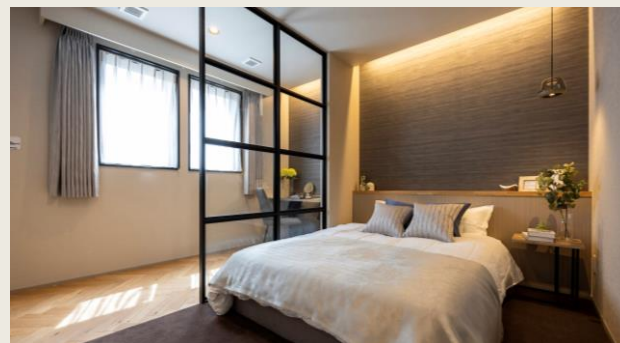
内部構造や施工など内装工事が始まる前の現場を見学

原価の価値は現場を見れば分かる



完成建物宿泊体感

優れた性能は五感で確認する



オーナーの話を書く

営業の説明よりオーナーの評価



ブランドの再構築と信頼性向上を目指す

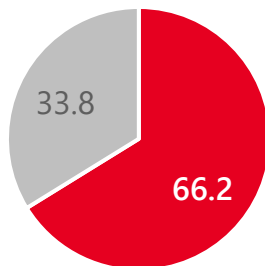
- 新設住宅着工160万戸超の時代に全道展開した拠点を札幌圏中心に再編し、経営資源を集中投入する
- 東北6県に分散している営業拠点を仙台圏中心に再編、事業間シナジーを強化しプレゼンスの向上を図る

札幌圏*1

全道 **No.1** の奪還

■ 北海道の新設住宅着工戸数に占める札幌圏の割合

札幌圏が約**66%**を占める



■ 札幌圏 ■ 札幌圏以外

*1 札幌市、江別市、千歳市、恵庭市、北広島市、石狩市の合計（持家・貸家・分譲）
（2023年11月～2024年10月）

仙台圏*2

事業規模拡大

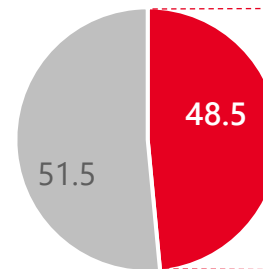
- 仙台には1988年4月に出店し、商圈を知り尽くしている
- 土屋グループの事業会社すべての拠点がある
- 12月～2月には平均最低気温がマイナスを記録する日も多々あり
- 寒冷地仕様の住宅が好まれる

■ 東北5県（福島県除く）の新設住宅着工戸数に占める宮城県

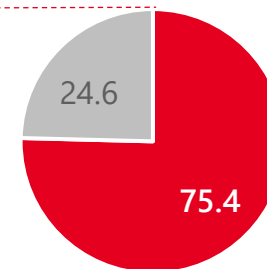
■ 宮城県の新設住宅着工戸数に占める仙台圏の割合

宮城県が約**49%**を占める

うち仙台圏が約**75%**を占める



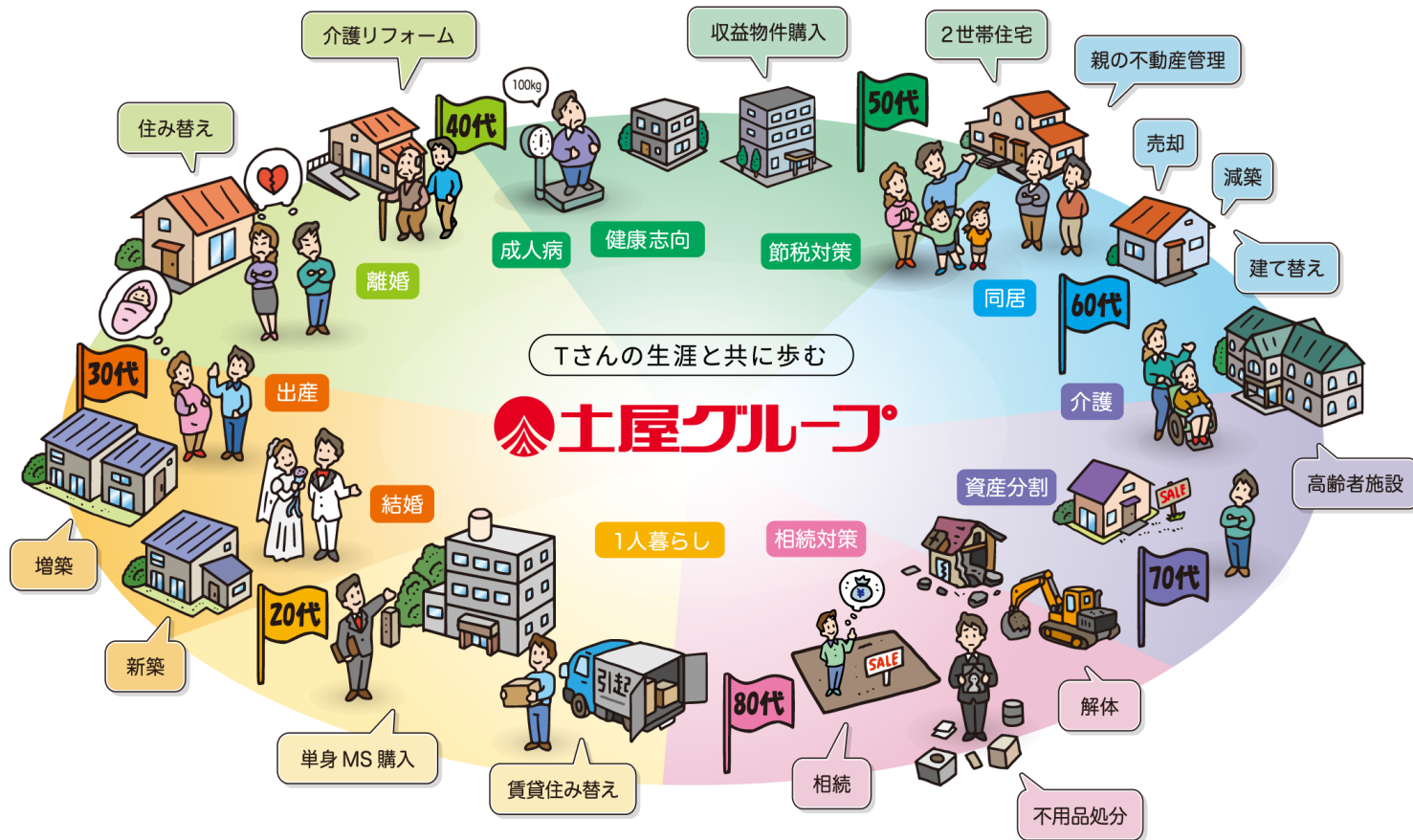
■ 宮城県 ■ 宮城県以外（福島除く東北5県）



■ 仙台圏 ■ 仙台圏以外

*2 仙台市、塩竈市、名取市、多賀市、岩沼市、富谷市の合計（持家・貸家・分譲）
（2023年11月～2024年10月）

- 5万件超の生活満足度の高い顧客基盤に対し、新たなブランディング & マーケティング活動を展開、新築・リフォーム・中古住宅から土地資産活用等の総合対応と、お子様世代のニーズ開拓を行う



LTVの最大化

Life Time Value (顧客生涯価値)

2. 「中期経営計画2027」について

②計画の方向性と各事業の戦略

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

- 新規事業の柱になるよう育成し、新たな事業ポートフォリオの確立を目指す
- 高品質な木造賃貸住宅の提供による新規市場を創造

事業参入の背景

- 北海道では厳しい気象環境の中、快適性が十分に考慮されていない賃貸住宅が一般的に普及
 - 入居者は情報不足*により住環境の課題を認識できず、提供側は投資効率性を優先
- *入居者に提供される主な情報は家賃、間取り、利便性にとどまる

北海道から賃貸住宅品質の常識を変える



2024年4月1日～

目安光熱費表示制度の開始



新たな価値を創造

入居者様へ

「住みやすさ」や「暮らしの質の向上」

施主様へ

資産価値が高く、入居率が高くなる
ことで賃貸経営が安定



【建築中の木造4階建て賃貸住宅】

出典：国土交通省

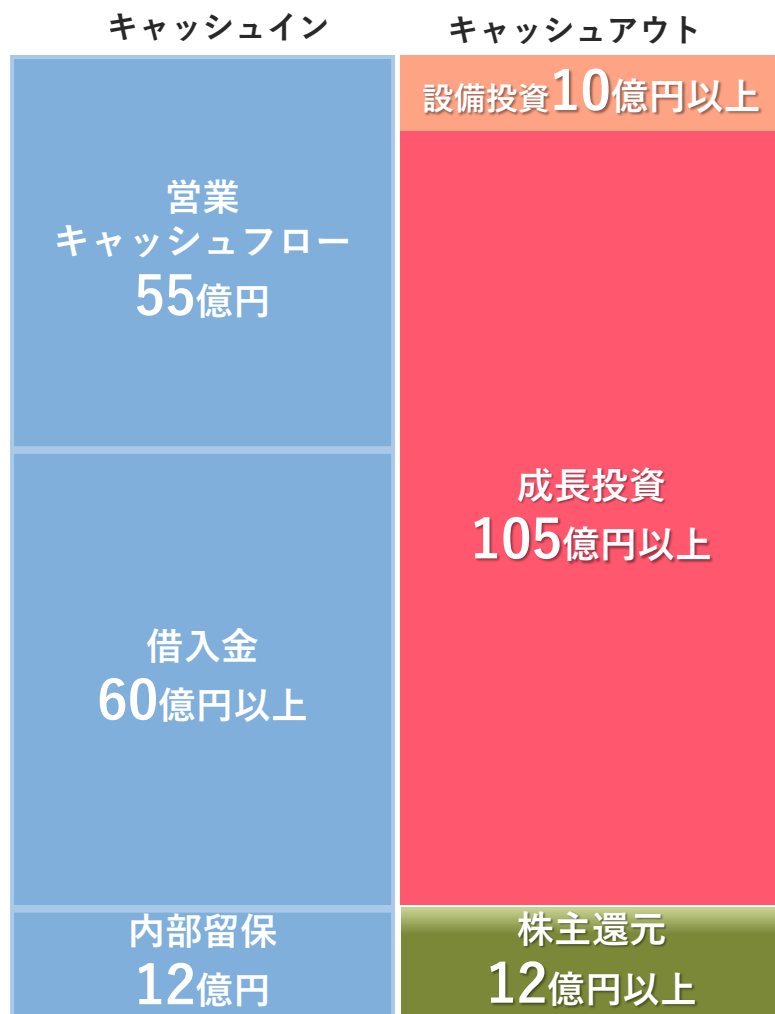
省エネ性能を把握しやすくなり、比較検討する際の重要な指標となる 光熱費のかかる物件の入居率は低下

高い省エネ性能を活かした快適な木造賃貸住宅を提供 **省エネ性能で部屋を選ぶ時代に**

2. 「中期経営計画2027」について

③資本政策・株主還元

- 新工場への設備投資と体感体験モデルの建設等の実施
- 既存事業の維持・拡大、新規事業（賃貸住宅事業）の成長・拡大、株主還元の強化に配分



設備投資

- シェア拡大に向けた生産基盤の拡充
新プレカット工場
- DX関連・基幹システム投資

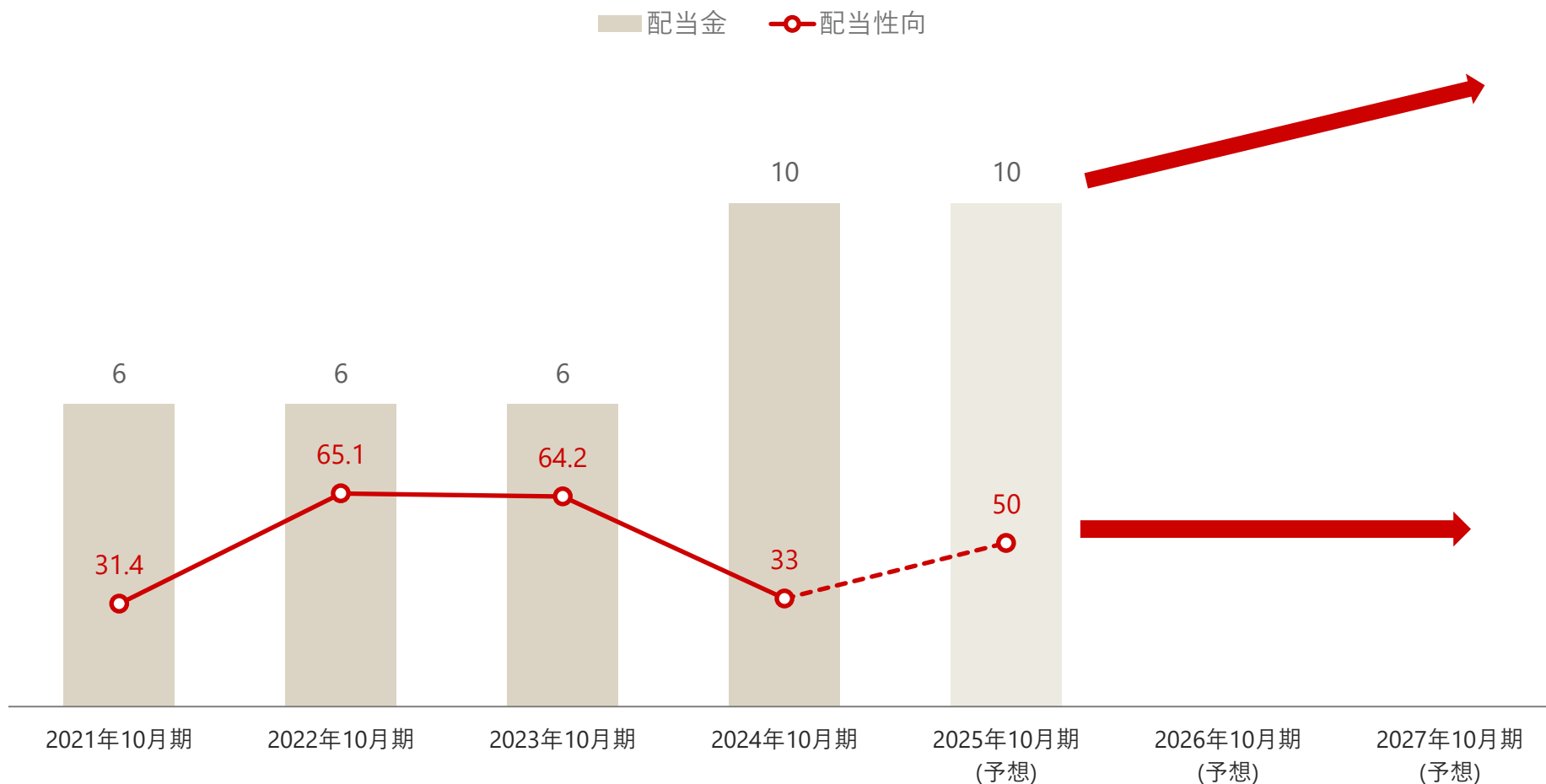
成長投資

- 成長基盤投資 – 賃貸住宅事業の本格稼働
賃貸住宅ブランド「LAPEACE」拡大
- 高品質な住宅提供に向けた設備強化
体感体験モデルハウス
- 開発用地の取得（分譲マンション）
- M&Aやアライアンス関連投資等

株主還元の考え方

- 配当性向50%を目標に積極的な配当の実施
- 機動的な自社株買い等

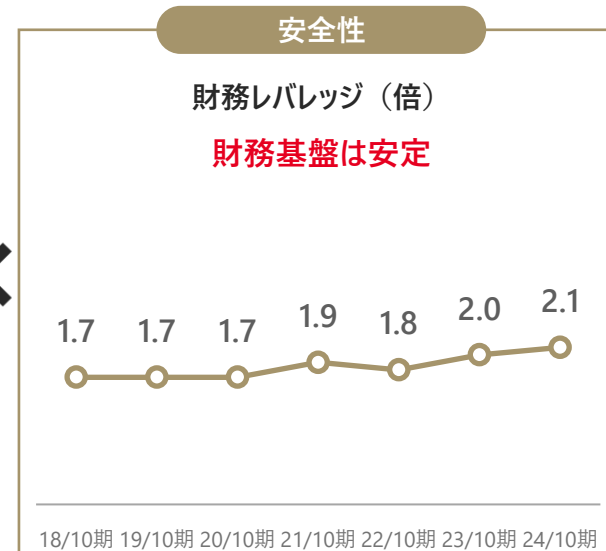
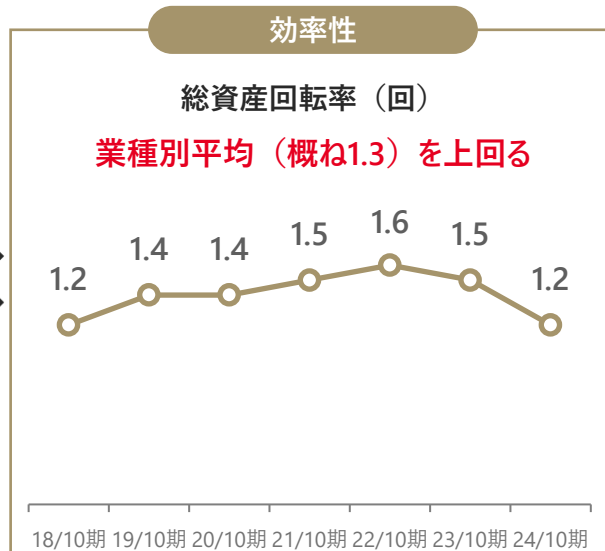
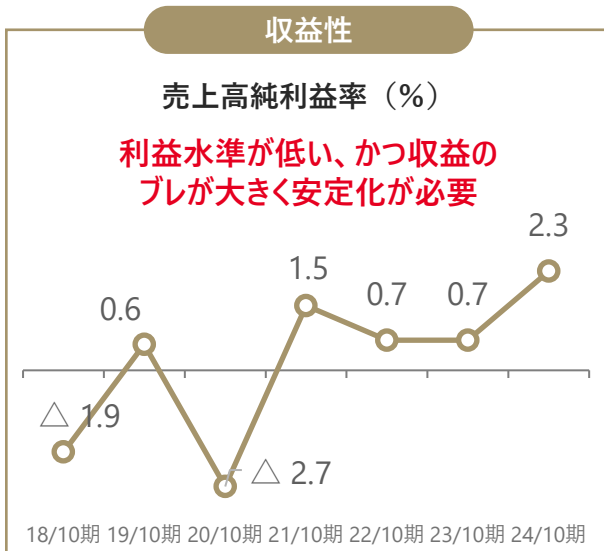
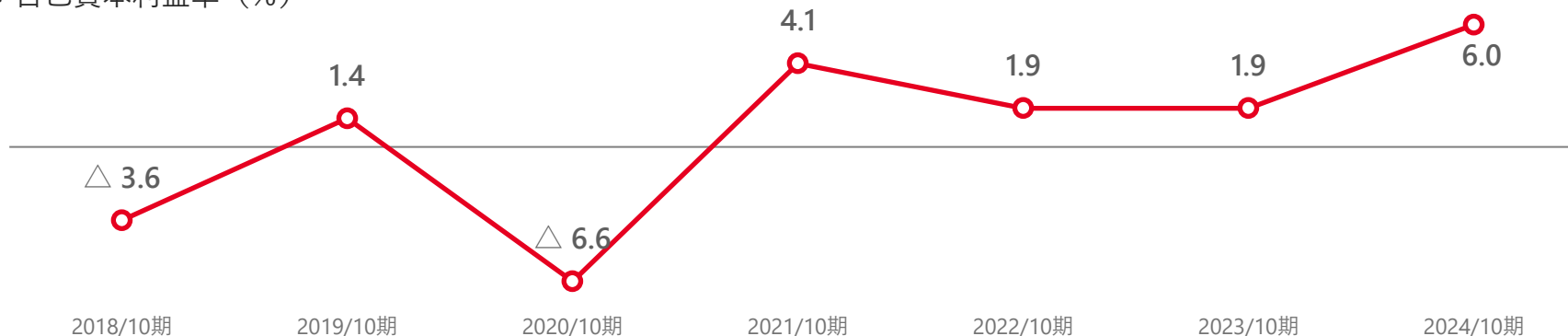
- 株主に対する安定的な利益還元は経営の最重要政策
- 配当性向50%を目標



3. 資本コストや株価を意識した経営の取り組み

- ROEは恒常的に低い。業績が安定せず、収益率が低いため、更なる安定化が課題
- 適切な資源配分を行い、持続的な収益性の向上を図り、成長戦略を描く

ROE：自己資本利益率（%）



- PBR1倍を上回る水準とする

株価改善施策

ROEの改善

利益の創出と、資産効率性の改善を進め、ROE **8.0%**以上目指す

収益性

売上高純利益率 (%)

- 一人当たり生産性を向上
- 収益性の高い分野への経営資源の集中



効率性

総資産回転率 (回)

- 適正在庫を維持
- 成長事業への投資



安全性

財務レバレッジ (倍)

- 有利子負債の活用
- 株主資本の抑制

株主還元への安定的取組み

- 安定的な配当を維持
- 配当性向50%を目標

IR活動を一段と強化

- 決算説明会、個人投資家向け説明会の開催
- 迅速な情報発信の充実を図る

4. サステナビリティ

- 土屋グループ独自の教育プログラムを提供
- 社員の自立と成長を積極的に支援、活躍できる基盤構築を推進

人財育成・強化

育つ環境づくり

- 年次、職種、階層別研修の実施
- 教育訓練カリキュラムの構築
(求められる能力水準を明確化)

将来を担う世代の育成

独自の教育プログラムで社員一人ひとりの人生設計を大切にした

「人づくり」を実践

人事制度の改定

「評価公平・機会平等」

社員の業績への貢献に応じた人事評価を再構築

エンゲージメントの向上

働きやすい環境を整備

- 異動エリアを限定した「地域総合職」の設定
- 定期的な 1 on 1 ミーティングで社員の成長をバックアップ
- 年 2 回の「個人レポート」で社員が社長に直接意見具申
- タレントマネジメントによるグループ間の異動も含めた、多様なキャリアパスによる成長機会
- 新たな活躍の場を提供するグループ内キャリア支援制度

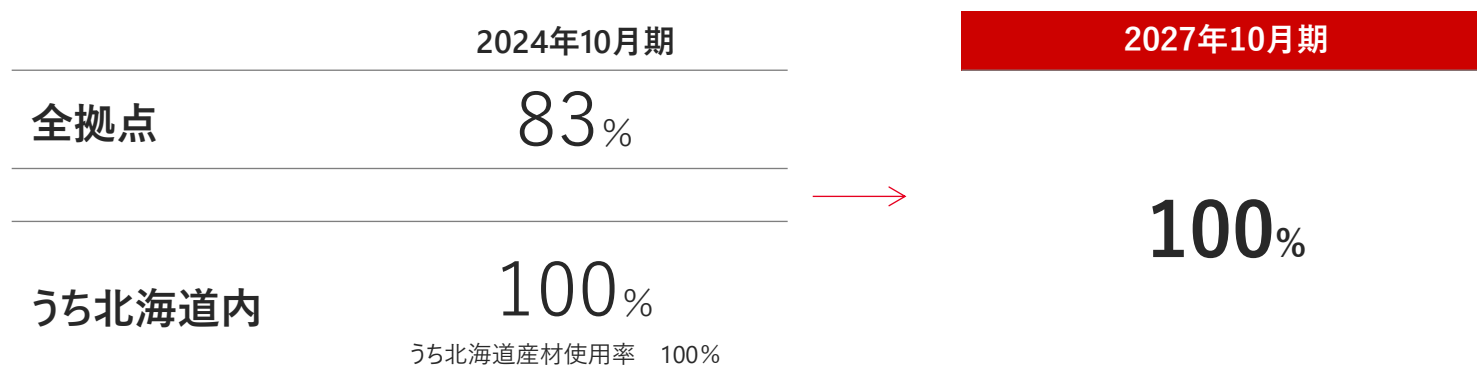
〈キャリアアップチャレンジ制度〉



住宅の国産木材使用割合100%目指す

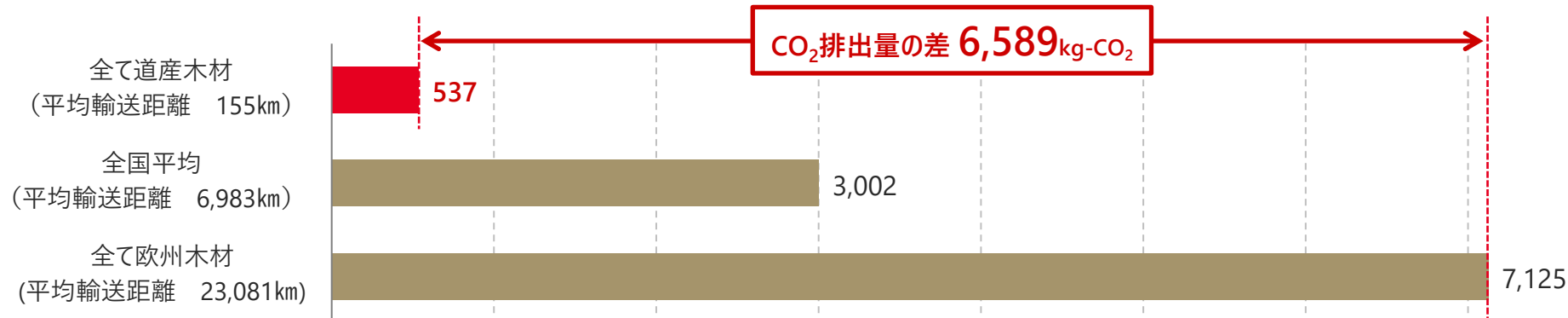
- 北海道産材活用による地産地消で輸送にかかるCO₂を削減、現在の北海道における北海道産材使用率は100%
- 地域経済の活性化、脱炭素化、森林の若返りのためにSDG s 推進中

主要構造部の国産材使用率100% (代替可能材除く) 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)



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。