

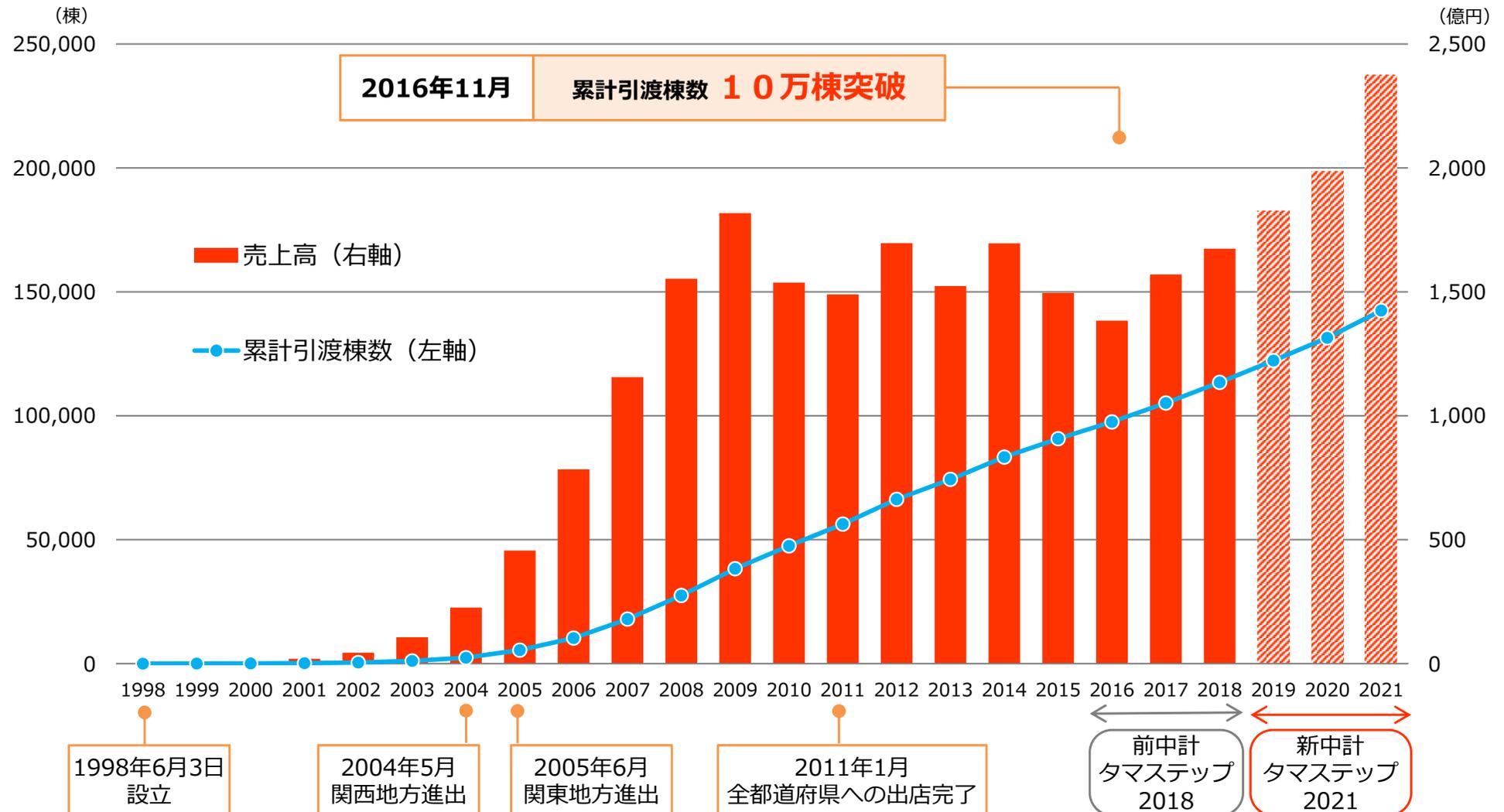
中期経営計画説明資料

「タマステップ2021」

設立から20年間の軌跡

20th 20th ANNIVERSARY
おかげさまで
創業20周年。

売上高・累計引渡棟数の推移



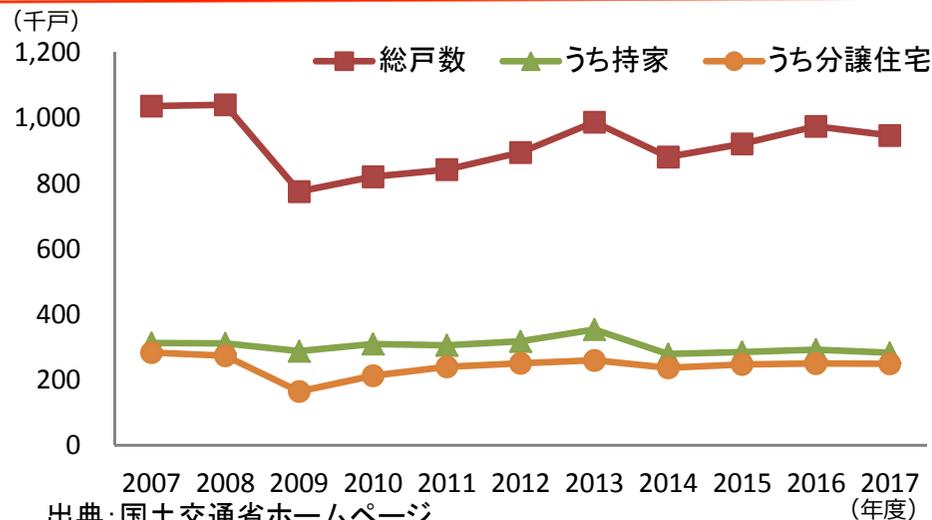
1. 「タマステップ2021」の位置づけ
2. 「タマステップ2021」の基本方針
3. 重点事業領域および主な施策
4. 2021年5月期 数値目標

1. 「タマステップ2021」の位置づけ

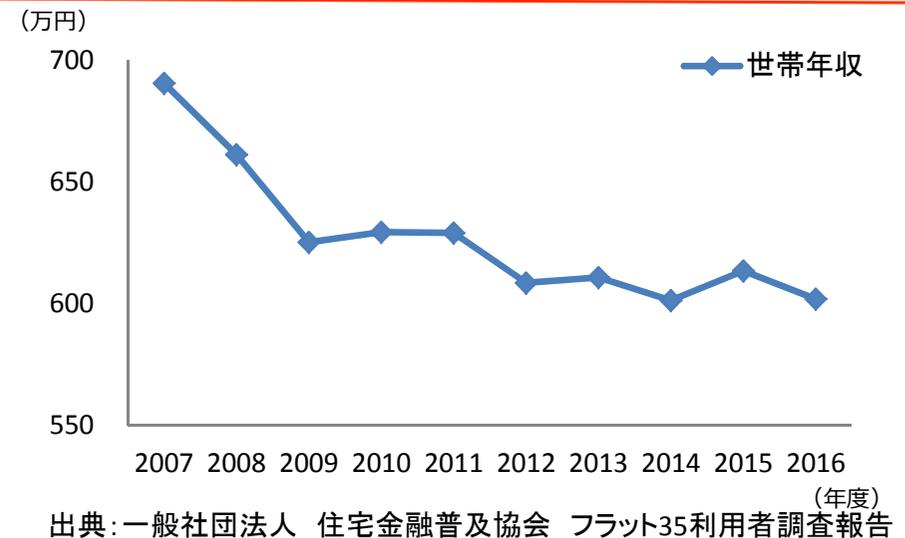
外部環境の変化

- 人口・世帯数の減少に伴い、長期的な新設住宅市場の縮小傾向は継続
- 家族形態やライフスタイルの多様化により住宅に求める要素が変化
- 活用されていない空き家数の増加
- 低水準で推移する金利と低下傾向にある世帯年収

新設住宅着工戸数推移



フラット35利用者世帯年収推移



新設住宅市場は縮小傾向。空き家数が増加する中でも、耐震性能・耐久性に優れた低価格新築住宅への需要は依然として高い

中期経営計画策定の背景

タマステップ2018総括

- **注文住宅事業**

地域特性を生かした「地域限定商品」の販売が好調に推移

規格化により価格を抑えた「ベーシックライン商品」の販売が好調に推移

- **不動産事業**

資金回転率の高い、10区画未満の分譲用地の仕入を強化したことで、販売棟数が伸長

- **リフォーム事業**

リフォーム事業専属組織を整え、成長軌道へ

- **ガバナンス**

事業審査体制を強化することで不採算事業を整理し、経営資源を主力の注文住宅事業へ集中

中期経営計画策定の背景

課題認識

- **注文住宅事業**

地域特性を生かした「地域限定商品」の販売が好調に推移

規格化により価格を抑えた「ベーシックライン商品」の販売が好調に推移

→ **各地域での販売シェアを高める**

- **不動産事業**

資金回転率の高い、10区画未満の分譲用地の仕入を強化したことで、
販売棟数が伸長

→ **優良な分譲用地の仕入れ確保と強化**

- **リフォーム事業**

リフォーム事業専属組織を整え、成長軌道へ

→ **引渡後のお客様へ幅広く提案し、収益性を高める**

**前中期経営計画「タマステップ2018」の基本方針である
「面の展開から層の拡大」を踏襲しつつ、販売をより強化する**

2. 「タマステップ2021」の基本方針

基本方針

注文住宅着工棟数 **No.1** を目指し、
事業改革にて新たな事業の柱を構築する

～事業拡大により、2030年までに売上高1兆円を目指す～

基本戦略

1. 注文住宅事業で各都道府県にてシェアNo.1を目指す
2. 戸建分譲事業の販売棟数拡大による収益力向上
3. リフォーム事業を新たな事業の柱として確立
4. 変化に柔軟に対応できる人財の早期育成・人財確保の強化

3. 重点事業領域および主な施策

注文住宅事業

各都道府県にて注文住宅着工棟数No.1を目指す

- 地域特性に合わせた販売戦略を策定し実施する

- **商品・価格**

地域限定商品、ZEH対応住宅の販売強化
高付加価値商品をラインナップに追加

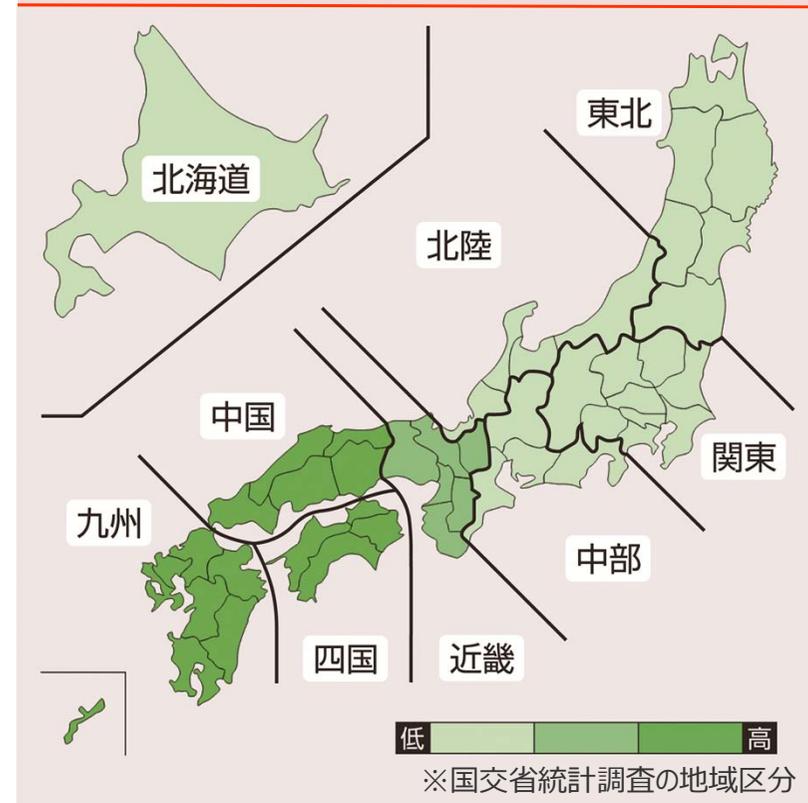
- **販路**

空白エリアへの出店
業務提携での販路拡大

- **プロモーション**

商品・サービスの品質を全面アピール

地域別シェア分布 (2018年5月期累計着工棟数)



注文住宅事業

- ベストセラー商品「大安心の家」をベースとした「地域限定商品」を中心に付加価値を高めた商品を展開



注文住宅事業

長く安心して住めることを追求した商品

- 当社標準仕様の住宅が連続した震度7に耐えられる耐震性能を持つことを実証
住まう人と家を守る、頑強な家づくり



世界最大級の耐震実験施設「E-ディフェンス」にて連続加振実験を実施。複数回の震度7クラスの地震に対して当社標準仕様の住宅が高い耐震性能を有していることを実証

● 実験時の建物内外観の様子



震度7の揺れを建物全体で受け止める



家具・調度品を配置して実生活に近い状態で加振

戸建分譲事業

納得価格の良質住宅を中心とした分譲開発

- 資金回転率を重視し、10区以下の小規模分譲地を中心に仕入、販売
- 都市部など移動人口流入の多いエリアでの分譲用地仕入、販売の体制を構築
- 既に手掛けている大型分譲は更に販売促進、早期完売を目指す



リフォーム事業

保証延長工事を中心にリフォーム事業を強化

引渡後5年経過

- 省エネ対応商品を販売

引渡後10年経過

- 引渡から10年経過したオーナー様向けに、保証期間の延長を目的とした有料の保証延長工事を提案

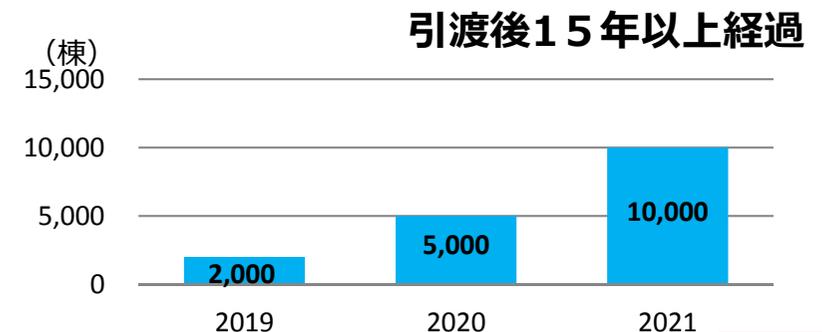
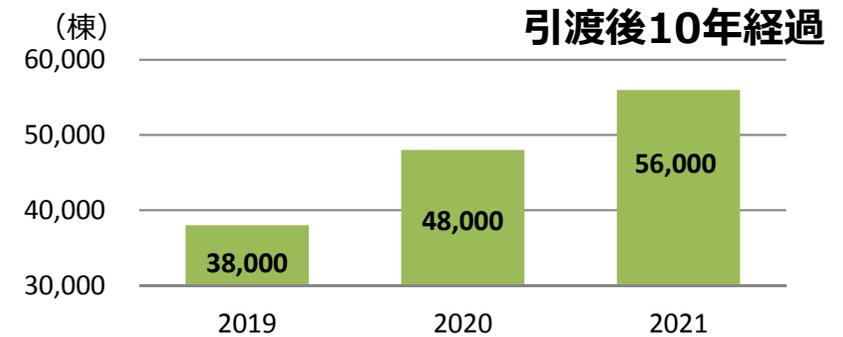
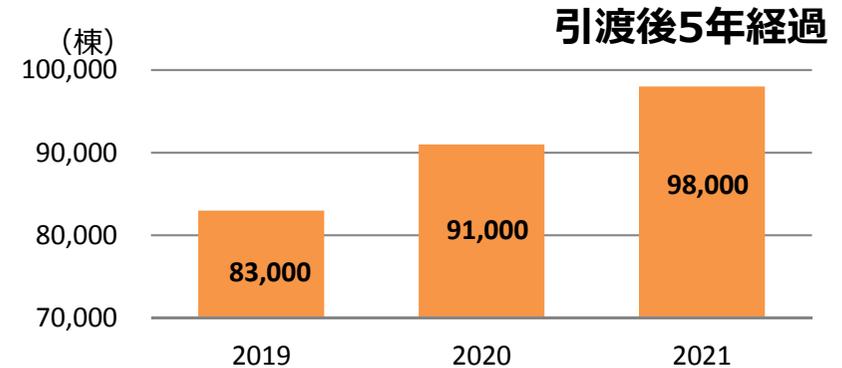
引渡後15年以上経過

- 水廻りを中心とした人気商品パッケージ化

その他

- 耐震リフォーム商品を販売
- 中・大規模工事に対応出来る体制を構築
- リノベーション、買取再販事業に発展

引渡後経過年数別ストック数推移（累計）



マンション事業

- 新築分譲マンション事業に加え、中古マンションのリノベ再販を強化する
- 消費者ニーズにあわせた1棟リノベ販売や1戸リノベ販売を拡充する



不動産事業

● オフィスサブリース事業

対応エリアを東京主要5区(※)から

東京主要7区をはじめとした関東都市部へ拡大し、新規受託案件を増やす

※東京主要5区は千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区

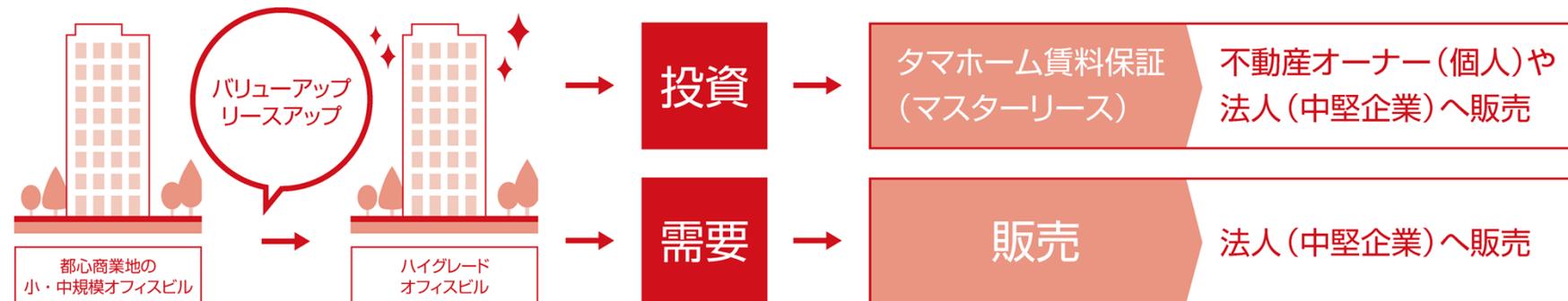
● オフィス区分所有権販売事業

仕入エリアは東京主要5区(※)、

販売エリアは全国区とし、投資・実需にあわせた仕入販売を強化する

年間4棟分のオフィスビルを仕入れ、早期完売が可能な体制を構築する

ビジネススキーム【①通常売買(一棟) ②区分所有権売買】



その他事業

- **ホテル事業**：既存の羽田・大阪の稼働率を高めつつ、新規ホテルも展開予定
- **金融事業**：火災保険の更改契約の取り組み、生保販売体制を強化する
- **海外事業**：メコン圏を中心に現地法人との共同開発事業を進めていく
- **エネルギー事業**：有明メガソーラー発電所における安定した太陽光発電事業の継続



4. 2021年5月期 数値目標

数值目標

注文住宅着工棟数 **No.1**

受注棟数 **1 3 , 0 0 0** 棟

販売棟数 **1 1 , 0 0 0** 棟

数值目標

売上高 **2,400** 億円

営業利益 **120** 億円

営業利益率 **5.0** %

当期純利益 **70** 億円

A p p e n d i x

国産材への取り組み

国産材使用率を高め、環境保全及び地域経済発展に貢献

- 国産材使用率を高めることで、低炭素社会に向けた取り組みに貢献
- 生産者と利用者のつながりを密にすることで林業の価値を向上し、地域経済を発展

高品質・低価格の国産木材を安定的に生産・供給する独自の流通システム

「タマストラクチャー」



GOOD DESIGN

「タマストラクチャー」は2013年度グッドデザイン賞を受賞しました。



タマホームグループのCSR

- 私たちタマホームグループのCSRとは、「より良いものをより安く提供することにより社会に奉仕する」という経営方針そのものです。経営方針の具現化を通じて、お客様、従業員、お取引先、地域社会、地球環境等すべてのステークホルダーにとって価値ある企業であり続けることを目指し、CSR基本方針「5つのHappy」を策定しています。

■ CSR基本方針「5つのHappy」



■ SDGsへの貢献



TamaHome®

< お問い合わせ先 >

タマホーム株式会社 経営企画部

TEL : 03-6408-1200

<http://www.tamahome.jp/>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向および市場環境や当社の関連する業界の動向、その他内部・外部要因により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。