

# 第19期 株主通信

2016年6月1日～2017年5月31日

## タマホームの変わらぬ想い

タマホームは創業以来、「国産材」にこだわってきました。日本の風土で育った木材は日本の家づくりに最適です。私たちは、1棟あたり約72.3%\*の国産材を構造躯体に使用しています。

森林資源は、人が関わってこそ大きな価値を生み出します。山で働く人を育て、伐採して木材を使い、手間をかけて森を守ることで、地域の防災や経済活性化、さらには地球温暖化防止、循環型社会の形成に貢献することができます。

私たちタマホームは、高品質・低価格の国産材を安定的に使用するために、全国の森林組合や林業従事者、製材工場と連携した独自の流通システム「タマストラクチャー」を、時間をかけて築き上げてきました(2013年度グッドデザイン賞を受賞)。そして2016年から新たに、花粉症対策苗木の植林に着手し「花粉の少ない森林づくり」への支援を開始、さらに2017年からは当社営業拠点に設けたキッズスペースを国産材100%の木育スペース「木っずすぺ〜す」として木質化し展開店舗を順次拡大しています。

タマホームは、これからも変わらず「国産材」とともに歩み続けます。

\* 大安心の家・大安心の家[愛][暖]の構造躯体による国産材使用率(1棟あたり)。その他の商品の国産材使用率は異なります。(2016年3月時点、自社調べ)

## 住宅事業への経営資源集中により 増収増益基調を回復。 原点に立ち返って経営を推し進め、 新たな成長の基礎を築く。



### Q 当期は大幅な増収および営業増益となり、 当期純利益も黒字転換を果たしましたね。

当期(2017年5月期)は、期初宣言通り“V字回復”となりました。売上高が前期比13.5%増、営業利益が同116.3%増と大幅な伸びを示すとともに、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字転換を果たしました。

最大の要因は、主軸の「住宅事業」の好調な推移です。第一に、中期経営計画における「層」の拡大の一環として取り組んでいる「商品ライン拡充策」の寄与が挙げられます。低価格帯商品(ベーシックライン)として開発した「シフクノいえ」や従来からの商品(既存ライン)を地域ごとにカスタマイズした地域限定商品がお客様の支持を集め、注文住宅の受注・引渡が共に前期比10%超の増加を示しました。特に、地域限定商品については、「各地域でのシェアを高めていくことが全国シェアアップにつながる」という地域密着対応重視の観点から、それぞれの地域特性に合った商品をつくることで地場の競合に勝る提案を行い、支持の拡大につなげることができました。

第二に、「リフォーム事業」の好調な拡大です。創業以来積み上げてきた当社の既存顧客を中心に、長期保証の点検と合わせて地道な営業活動を行ってきた結果が、着実に表れてまいりました。今後、引渡棟数の増加に伴って、リフォーム事業は更なる拡大が期待されます。

### Q 当期は「累計引渡棟数10万棟突破」という 大きな節目も迎えましたね。

おかげさまで、創業から19期目の2016年11月に10万棟を突破しました。業界的にもかなり早期達成と誇れるスピード感があり、すべてのステークホルダーの支えがあってこそこの達成であると、皆様に感謝申し上げます。

今回の10万棟突破を通過点と捉え、今後は「10年後に20万棟突破」を長期的な目標に据えた新たなチャレンジを歩んでまいります。家は建てて終わりではありません。アフターメンテナンス体制の充実を図り、生涯を通じてお客様のお役に立てる企業であり続けたいと思っております。

### Q 中期経営計画『タマステップ2018』の 進捗状況はいかがですか。

住宅事業については、概ね順調に進捗しております。“層”の拡大に向けた商品ライン拡充においては、ベーシックラインを立ち上げ、第一

弾として「シフクノいえ」を数量限定にて販売し、大きな反響を得ました。また、ハイラインについても、昨年設立した子会社(㈱日本の森と家)が新ブランド「KOTT」(コット)を立ち上げました。実は、鎌倉に宿泊体験型モデルハウスをオープン(2017年2月)したのですが、古民家風の佇まいが多くの観光客の目に留まり、現地ではちょっとした名所としても注目されております。2017年8月に営業店舗1号店を東京都立川市にオープン、第20期(2018年5月期)はブランド認知度の向上と事業の本格化を図ってまいります。さらに、既存ラインでは、「大安心の家」を柱に、環境性能をアップした「木麗な家 ZEH」など機能面での“層”の拡大を図った品揃え強化策も推し進めております。

一方、非住宅事業については、拡大基調を回復してきた住宅事業への経営資源集中もあり、総じて遅れが生じておりますが、一歩ずつ着実に前進しております。たとえば、新規事業となる国内ホテル事業では、第1号の羽田に続き、現在、大阪と福岡での開業を目指して準備を進めております。

### Q 中期経営計画最終年度の見通しと 中長期的な展望をお聞かせください。

現在当社は、注文住宅に経営資源を集中させ、原点に立ち返った経営を推し進めております。その結果、住宅事業の成長力が回復し、年間1万棟規模の受注をいただける状況となってまいりました。しかし、東京オリンピック・パラリンピックの建築需要による職人不足の影響が当社にも及び、引渡棟数が計画よりも減少する見込みとなりました。このため、遺憾ながら中期経営計画の最終年度(2018年5月期)の目標を引き下げさせていただきました。ただ、前期比では引き続き増収増益となる見込みであり、中計最終年度の取り組みを着実に推し進めてまいります。

当社を創業した時、私は大きな目標を描きました。「東証一部上場」、「1兆円企業」、「業界ナンバーワン」という3段階での成長です。19年前には遥かなる夢でしかありませんでしたが、一つめの「東証一部上場」は創業から15年で成し遂げ、今や「タマホーム」は全国に知れ渡るナショナルブランド、1,000億円企業へと成長してまいりました。二つめ・三つめの目標は、まだまだ遠い道のりですが、夢の実現に向け、一歩ずつ着実に前進してまいります。

株主の皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



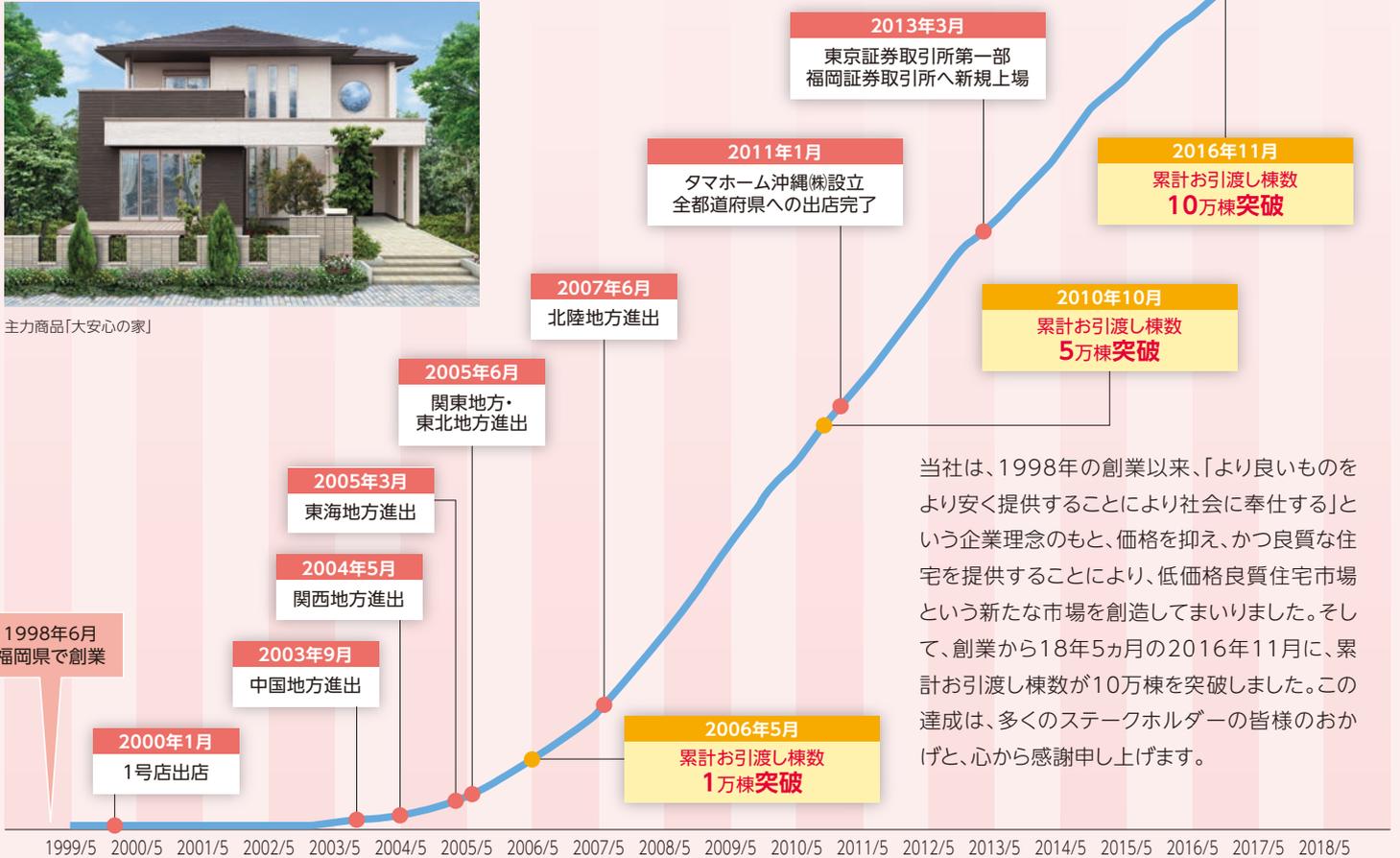
おかげさまで  
累計お引渡し棟数  
**10万棟**

# 創業以来、多くのお客様に選ばれて、 10万棟を達成することができました。

## 累計お引渡し棟数の推移とこれまでの歩み



主力商品「大安心の家」



当社は、1998年の創業以来、「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」という企業理念のもと、価格を抑え、かつ良質な住宅を提供することにより、低価格良質住宅市場という新たな市場を創造してまいりました。そして、創業から18年5か月の2016年11月に、累計お引渡し棟数が10万棟を突破しました。この達成は、多くのステークホルダーの皆様のおかげと、心から感謝申し上げます。

## タマステップ2018

当社は現在、中期経営計画「タマステップ2018」を推進中です

### 「タマステップ2018」基本方針

## “面”の展開から、 “層”の拡大による成長へ

面の拡大にとどまらず、多様な商品・サービスを展開することで顧客層の拡大を図って新たな成長軌道の基盤をつくる

### 「タマステップ2018」基本戦略

- 1 低価格良質住宅を中心として注文住宅事業を強化
- 2 戸建分譲事業の強化と不動産事業の拡大
- 3 リフォーム等の住宅周辺事業を強化
- 4 確実な戦略転換を実現する組織・ガバナンスの改革とリソースの集約

### 売上高と営業利益率の推移



## タマステップ2018

\*: 2018年5月期の数値(売上高および営業利益率)は、2017年7月14日に公表した修正予想値です。

ベーシックライン新商品登場!

「シフクノいえ」、「シフクノいえII」を期間・販売棟数限定で販売。

「マイホームは欲しいけど、過剰な予算を掛けずに自分達が必要とすることにお金を使って生活と人生を今より更に豊かにしたい!!」そんな方にお届けしたい新商品が登場。2期にわたる500棟限定販売が完売する人気ぶりとなりました。ご好評にお応えし、現在、第3弾(9月末まで限定200棟)を実施中です。

「シフクノいえ」の特長

- 販売価格900万円台からの低コスト 新規契約分
- オール電化・システムキッチン・ペアガラスなどの人気の住宅設備を完備
- 耐震等級は最高等級の3を実現した頑丈な構造



限定  
500棟

シフクノいえ  
2017年1月2日～3月31日  
新規契約分



限定  
500棟

シフクノいえII  
2017年4月～6月30日  
新規契約分

ハイライン新ブランド登場!

株式会社日本の森と家が循環型木造住宅ブランド「KOTT」を発表。

当社グループのハイライン商品を担う子会社「(株)日本の森と家」が、「日本の木のできる居心地がいい家」「日本の森を守る循環をつくる家」をコンセプトに、国産材をふんだんに使用する板倉工法による、循環型木造住宅のブランド「KOTT」を立ち上げました。

2016年11月より新商品2タイプの予約販売を開始。2017年2月には「KURA NINE」の宿泊型モデルハウスを鎌倉市内にオープンしました。本年初夏には、東京都立川市にモデルハウス2棟を備えた展示場もオープンする予定です。

KOTT

KOTT(コット)の家は、標準化され安定した品質の住宅を提供できるプラットフォームを持つハウスメーカーと、デザインや質の高さを通して住宅のあり方を問い続けてきた建築家が協業することで、今後も社会の基底となり続ける量産型の住まいに新たな価値を作り出し、社会や森や地域が抱える問題点を解決し優良な住宅を提供します。

KURA NINE 森の空気と暮らす家



KURA LOFT 森の賑やかさと過ごす家



商品、サービスの詳細については「KOTT」ブランドサイト

▶ [www.kott.jp](http://www.kott.jp)

KOTT

をご参照ください

花粉症対策苗木植樹祭を開催!

大分県、宮崎県と「花粉の少ない森づくり」関連の協定を締結。

当社は2016年より花粉の少ない森林づくりを支援する取り組みを開始しました。その一環として花粉の少ない森林づくりを推進するための協定を、同年10月に大分県において、11月に宮崎県において締結しました。今後の支援地域拡大を目指し、他の都道府県とも協議を進めております。

また、2月には宮崎市において、当取り組みを一般の方々に広く知っていただくきっかけになることを願い、花粉症対策苗木植樹祭を開催しました。さらに、当社のこうした取り組みを改めてお伝えするための新企業CMも制作しました。



花粉の少ない苗木による再造林の推進に関する協定  
大分県、大分県森林再生機構、タマホームの3者で締結



伐って使ってすぐ植える花粉の少ない森林づくり協定  
宮崎県、宮崎県森林組合連合会、タマホームの3者で締結



花粉症対策苗木植樹祭  
2017年2月4日  
宮崎市、宮崎県森林組合連合会、タマホームの3者共催



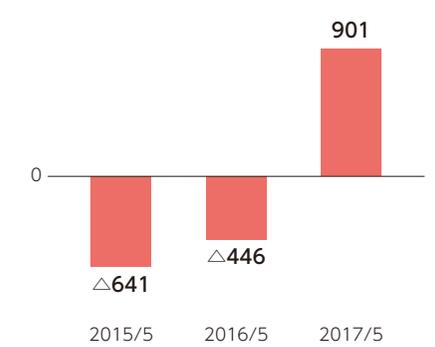
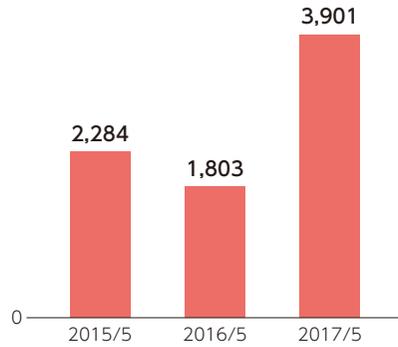
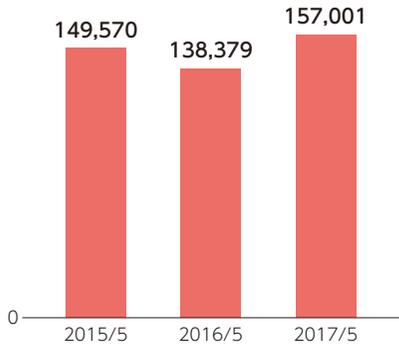
新企業CM  
「いつか花粉症がなくなる日まで。」篇  
2016年12月21日～

キャッチフレーズは「いつか花粉症がなくなる日まで。」

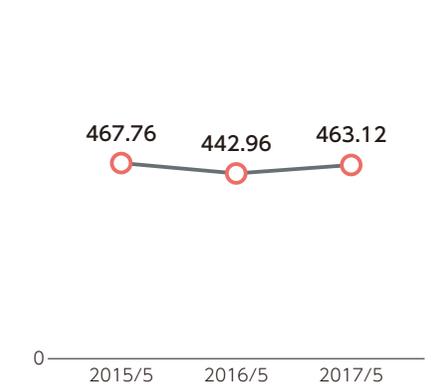
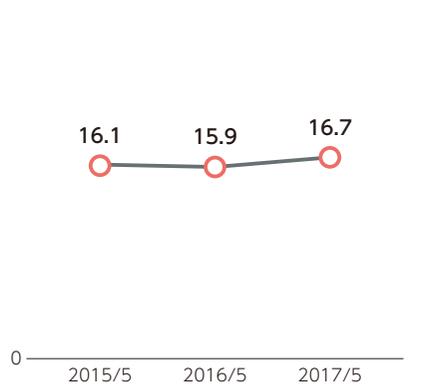
ロケ地:宮崎県

主力商品を中心に受注が好調に推移するとともに、累計引渡棟数10万棟達成イベントによる来場数増加なども寄与し、増収増益となりました。

売上高 (百万円) 営業利益 (百万円) 親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)

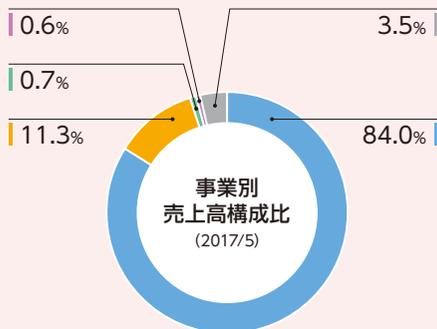


総資産/純資産 (百万円) 自己資本比率 (%) BPS (1株当たり純資産) (円)



セグメント情報

株主の皆様への利益還元



前期より、「その他事業」に含まれていた「飲食事業」と「エネルギー事業」について、量的な重要性が増したため報告セグメントとして記載していましたが、当期より「エネルギー事業」のみ報告セグメントとして記載しております。(前期の数値を変更後の区分に組み替えた数値で比較)。当期は、主力の住宅事業が12.9%、不動産事業が28.4%、エネルギー事業が6.0%の増収、金融事業が7.3%の減収となりました。

	2016年5月期	2017年5月期	増減率(%)
住宅事業	116,810	131,900	12.9
不動産事業	13,762	17,666	28.4
金融事業	1,143	1,060	△7.3
エネルギー事業	850	901	6.0
その他事業	5,812	5,472	△5.9

将来における安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するための内部留保資金を確保しつつ、経営成績に応じて株主の皆様へ利益還元を継続して行うことを基本方針としております。

当期の配当金(期末配当)は前期比5円増配の1株当たり15円とさせていただきます。

1株当たり配当金 (円)



# 株主優待制度のご案内 (年2回実施)

株主の皆様の日頃からのご支援への感謝と、当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主様に中長期的に当社株式を保有していただくこと、およびより多くの皆様に当社の事業へのご理解をいただくことを目的に、2015年5月31日現在の株主様より株主優待制度を開始しました。

対象は、毎年11月30日および5月31日現在の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上の当社株式を保有されている株主様となります。

概要 下記 1 から 3 の内、いずれかひとつを贈呈

## 1 当社グループで利用可能な優待券 (割引券)

### ■ 住宅購入時における税抜建物本体価格からの割引率

保有株式数	保有期間 3年未満	保有期間 3年以上
100株以上1,000株未満	1%割引	2%割引
1,000株以上10,000株未満	2%割引	4%割引
10,000株以上	3%割引	6%割引

### ■ リフォーム時における税抜請負金額からの割引率 (請負金額100万円以上)

保有株式数	保有期間 3年未満	保有期間 3年以上
100株以上1,000株未満	1%割引	2%割引
1,000株以上10,000株未満	2%割引	4%割引
10,000株以上	3%割引	6%割引

## 2 当社オリジナルクオカード

### ■ 「タマホーム株主限定 特製クオカード」

保有株式数	保有期間 3年未満	保有期間 3年以上
100株以上	500円分	1,000円分

## 3 公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」に対する寄付

CSR(企業の社会的責任)の一環として、国産材の積極的な利用を通じて取り組んでいる森林保護のための社会貢献活動に、株主の皆様にも参加いただけるよう、優待品相当額を当社が株主様に代わって、公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」へ寄付



※優待品を期限までにお申し込みいただけなかった場合は、3に記載しております公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」に対する寄付とさせていただきます。  
※なお、お申し込みいただいた株主優待品については、毎年9月下旬および3月下旬に発送しております。

## 会社情報 / 株式情報 (2017年5月31日現在)

### 会社概要

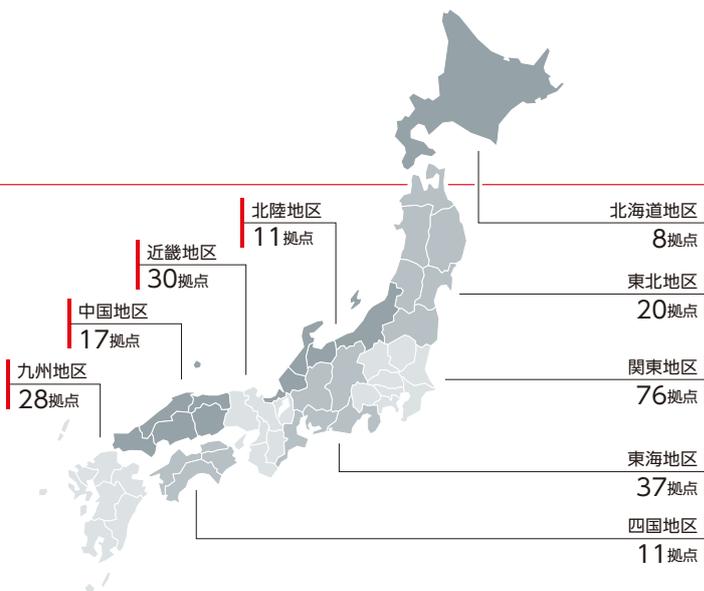
商号 タマホーム株式会社  
設立 1998年6月3日  
資本金 43億10百万円  
従業員数 連結3,196名/単体2,948名  
グループ会社 国内15社/海外11社

### 役員 (2017年8月30日現在)

代表取締役会長兼社長兼CEO 玉木 康裕  
代表取締役副社長兼COO 玉木 伸弥  
専務取締役 玉木 克弥  
常務取締役 牛島 毅  
取締役 北林 謙一  
取締役 竹下 俊一  
取締役 佐田 智重  
取締役 八谷 信彦  
取締役(社外) 草野 芳郎  
取締役(社外) 金重 凱之  
監査役 白石 政美  
監査役(社外) 近本 晃喜  
監査役(社外) 幣原 廣

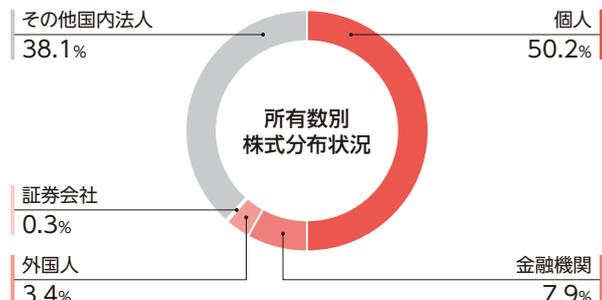
※CEO(Chief Executive Officer)最高経営責任者  
※COO(Chief Operating Officer)最高執行責任者  
※草野芳郎、金重凱之、近本晃喜、幣原廣の四氏は、東京証券取引所および証券会社法人 福岡証券取引所の定めに基づく独立役員要件を満たした独立役員であります。

### 国内拠点の展開状況



### 株式の状況

発行可能株式総数 ..... 100,000,000株  
発行済株式総数 ..... 30,055,800株  
株主数 ..... 29,205名  
(単元未満株所有株主を含む)



タマホーム株式会社 経営企画部 広報・IR課 〒108-0074 東京都港区高輪3丁目22番9号 TEL: 03-6408-1200 FAX: 03-6408-1210

当社の中期経営計画、業績・財務情報、株主優待制度、株主基本情報など、詳しい情報につきましては、お手数ですが、当社ホームページ「企業・IR情報」内の「IR情報」をご覧ください。

