

各 位

会 社 名 タ マ ホ ー ム 株 式 会 社
住 所 東 京 都 港 区 高 輪 三 丁 目 2 2 番 9 号
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 玉 木 伸 弥
(コード番号：1419)
問 合 わ せ 先 取 締 役 戦 略 本 部 長 兼 経 理 部 長 西 堀 祐 介
TEL. 03-6408-1200

中期経営計画「タマステップ 2031」策定に関するお知らせ

当社は、2027 年 5 月期を初年度とする 5 ヶ年の中期経営計画「タマステップ 2031」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 策定の背景

当社グループは、「より良いものをより安く」という不変の経営方針のもと、住まいづくりを通じて社会に貢献することを使命として事業を展開してまいりました。

前中期経営計画では、事業規模の拡大と収益基盤の強化に取り組み、第 3 事業年度までは概ね計画どおりに進捗いたしました。一方、その後は住宅市場を取り巻く環境が大きく変化する中、従来のビジネスモデルの進化や経営基盤の強化など、新たな環境変化への対応が重要な経営課題となりました。

当社グループを取り巻く事業環境は、人口減少に伴う住宅市場の縮小や建築コストの高止まりに加え、人手不足や住宅ニーズの多様化など、大きな転換期を迎えております。

このような環境認識のもと、当社グループは、これまで培ってきた事業基盤を活かしながら、変化を先取りする企業グループへと進化し、既存事業の収益力強化と新たな成長基盤の構築を推進することで、持続的な企業価値の向上を実現するため、2027 年 5 月期を初年度とする中期経営計画「タマステップ 2031」を策定いたしました。

2. 基本方針

当社グループは、前中期経営計画で得られた成果と課題を踏まえ、変化する事業環境に対応しながら持続的な成長と企業価値の向上を実現するため、本中期経営計画において以下の 4 つを基本方針として掲げ、各種施策を推進してまいります。

- (1) 収益力の再構築 (4 つの事業の競争力強化と成長)
- (2) 人的資本投資を通じた成長と生産性の向上
- (3) 資本効率重視の経営 (ROE25%へ)
- (4) 規律あるキャッシュアロケーションと株主還元

3. 計画の概要

本中期経営計画では、前中期経営計画で得られた成果と課題を踏まえ、既存事業の収益力強化と成長事業の拡大を両輪として、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

注文住宅事業においては商品競争力及び営業力の強化を図るとともに、戸建分譲事業、不動産事業、リフォーム事業及び金融事業の成長を推進し、事業ポートフォリオの強化に取り組んでまいります。また、人財への投資や DX の推進など経営基盤の強化を進めることで、変化する事業環境に柔軟に対応できる企業グループへの進化を目指します。

なお、本中期経営計画における主要な経営目標は以下のとおりです。

4. 数値目標

本中期経営計画では、事業基盤の強化と収益力の向上を通じて、2031 年 5 月期において以下の経営目標の達成を目指してまいります。

(億円)		
	2027 年 5 月期 (計画)	2031 年 5 月期 (目標)
売上高	2,300	3,100
営業利益	75	160
営業利益率	3.3%	5.3%
経常利益	67	155
親会社に帰属する当期純利益	40	100
R O E		25%

当社グループは、本中期経営計画に基づく各種施策を着実に推進し、持続的な企業価値の向上と株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様の期待に応えてまいります。

詳細につきましては、別添資料「中期経営計画『タマステップ 2031』」をご参照ください。

以 上

中期経営計画

TamaHome Mid-term Management Plan

タマステップ 2031

2027年5月期～2031年5月期

V字回復、進化、そして持続可能な成長へ

序章

V字回復、進化、そして持続可能な成長へ

第1章

中期経営計画「タマステップ2026」の振り返り

- 1-1 中期経営計画「タマステップ2026」の振り返り
- 1-2 5カ年の経営指標と株価推移
- 1-3 設立からの軌跡

第2章

タマホームが目指す姿

- 2-1 経営の基本方針
- 2-2 当社の強み
- 2-3 国内営業拠点の展開状況とエリア戦略
- 2-4 マクロ環境の構造変化と当社を取り巻く経営課題
- 2-5 住宅着工減少局面における競争ポジション強化
- 2-6 住宅市場の構造変化と当社の競争優位性

第3章

中期経営計画「タマステップ2031」

- 3-1 中期経営計画「タマステップ2031」基本方針
- 3-2 中期経営計画「タマステップ2031」基本戦略
- 3-3 中期経営計画「タマステップ2031」基本戦略の内容
- 3-4 中期経営計画「タマステップ2031」の位置づけ
- 3-5 2031年5月期 連結業績予想
- 3-6 V字回復から持続的成長への5カ年ロードマップ
- 3-7 V字回復に向けた事業別重点施策
- 3-8 人的資本投資の基本方針
- 3-9 人的資本投資の重点施策
- 3-10 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 3-11 資本コスト・株価を意識した経営の実践
- 3-12 キャッシュアロケーション
- 3-13 株主還元方針
- 3-14 DXへの取り組み方針

V字回復、進化、 そして持続可能な成長へ

1998年の創業以来、タマホームは「より良いものをより安く」という不変の経営方針のもと、住まいづくりを通じて「社会に貢献する」ことを使命としてまいりました。この原点は、私たちのあらゆる事業活動の根幹であり、今回の新中期経営計画においても、一貫して受け継がれています。

前中期経営計画期間において、第3事業年度までは主要施策が計画通りに進展し、目標達成に向けて堅調な足取りを見せてまいりましたが、最終2カ年においては、急激な市場環境の変化に対し、従来のビジネスモデルのアップデートおよびコスト構造の改革が遅れ、業績が伸び悩む結果となりました。本計画では5年間の早期業績回復と持続的成長の実現を目標に掲げます。

私たちが目指す「V字回復」は、単なる過去の規模への回帰ではありません。これまで培ってきた事業基盤を活かしながらも、変化を先取りする組織へと「進化」を遂げることにこそがこの5年間の核心です。

既存事業の徹底的な磨き上げと未来への果敢な挑戦により、強靱な事業基盤を再構築いたします。社会に必要とされ続け、社員が誇りを持って働き、すべてのステークホルダーの皆様と共に歩む「持続可能な成長」を遂げる企業グループへ。私たちは今、その新たな一歩を踏み出します。



第1章

中期経営計画 「タマステップ2026」の 振り返り



前中期経営計画「タマステップ2026」では、注文住宅を中心とした4事業の成長を目指し、事業規模の拡大と収益基盤の強化に取り組んでまいりました。当該期間の業績実績を振り返るとともに、次期中期経営計画に向けた課題認識を整理します。

2021年7月発表当時

受注棟数 **15,000**棟販売棟数 **12,500**棟

売上高	3,200 億円
営業利益	200 億円
営業利益率	6.2%
当期純利益	120 億円

2026年5月期実績

受注棟数 **8,809**棟販売棟数 **6,620**棟

売上高	1,977 億円
営業利益	38 億円
営業利益率	1.9%
当期純利益	12 億円

5カ年実績

(単位: 百万円)

過去最高純利益

	2022/5	2023/5	2024/5	2025/5	2026/5
売上高	240,760	256,065	247,733	200,817	197,740
営業利益	11,893	13,264	12,586	4,113	3,842
経常利益	12,346	13,477	12,877	3,789	3,757
親会社に帰属する 当期純利益	8,283	8,715	8,752	1,478	1,213
EPS	282.25 円	289.41 円	301.94 円	50.99 円	41.86 円
ROE	29.1%	26.5%	23.9%	4.1%	3.8%

「タマステップ2026」の初年度から第3事業年度にかけては、概ね計画に沿って推移し、着実な進捗を見せました。

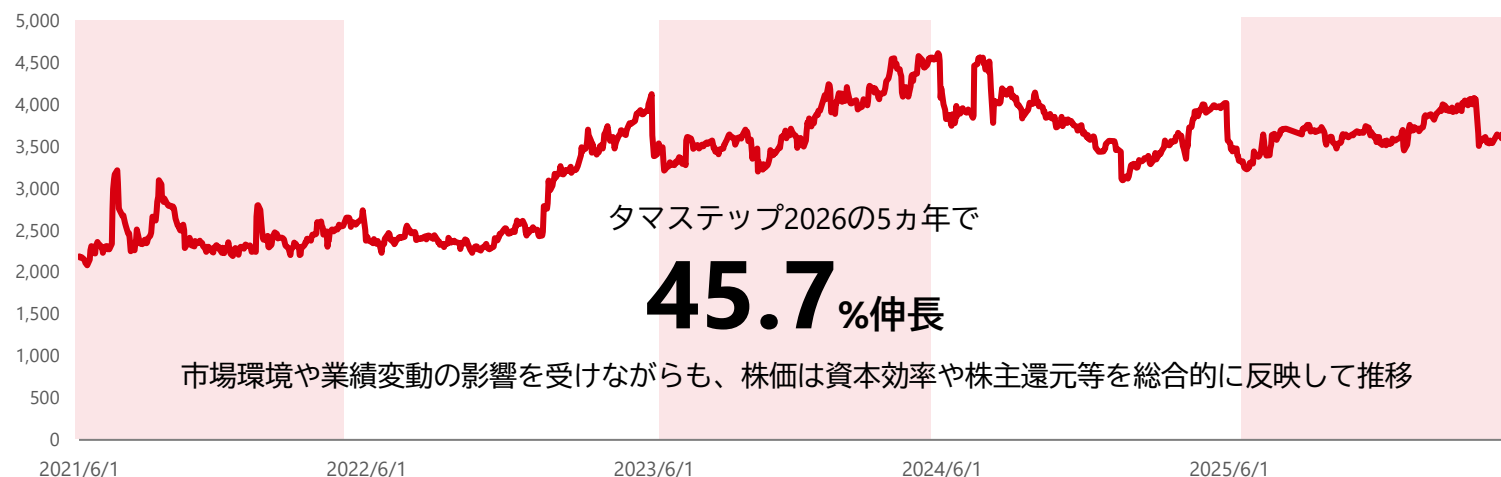
一方、第4事業年度以降は、住宅市場を取り巻く外部環境の急激な変化に加え、営業人員の確保・育成の遅れや施工体制運営上の課題等により、受注および販売の両面で制約が生じ、業績は当初想定を下回る結果となりました。

こうした状況を踏まえ、事業規模の拡大と収益性の確保を両立するためには、人財を含む経営基盤の強化と、外部環境変化への迅速かつ柔軟な対応力の向上が重要であると認識しております。

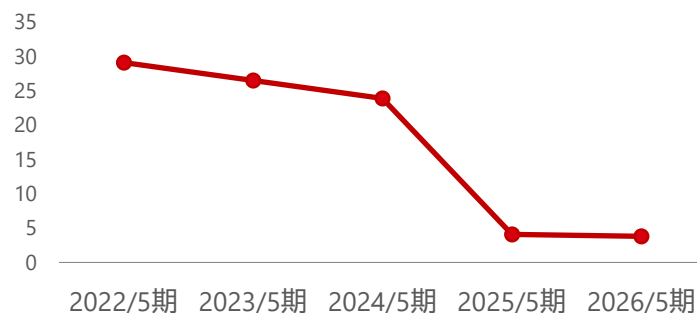
これらの課題を踏まえ、次期中期経営計画「タマステップ2031」では、より実効性の高い戦略のもと、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

過去5年間の株価と経営指標は、外部環境と市場評価が複合的に反映された結果です。
短期的な株価変動に左右されることなく、中長期的な企業価値向上に取り組み、その成果として株主価値の向上を目指します。

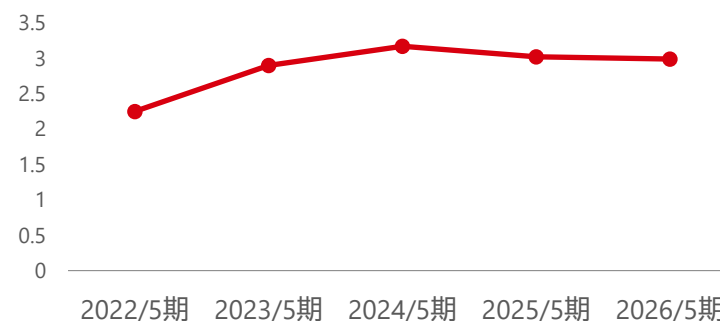
当社株価



ROE

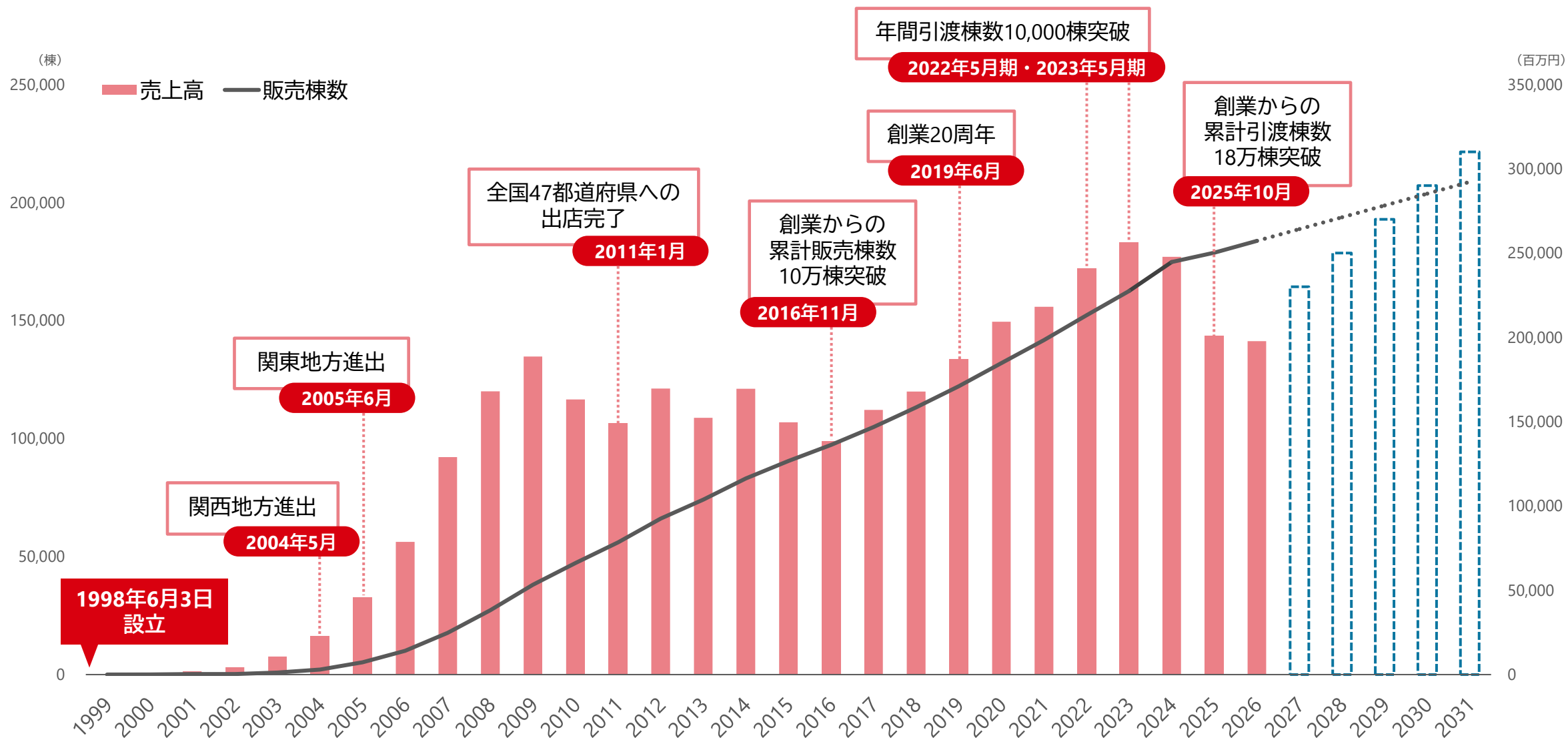


PBR



	2021/5期末 (2021年5月31日)	2026/5期末 (2026年5月29日)
株価	2,104	3,065
PER	8.65	73.23
PBR	2.37	2.99
EPS	243.35	41.86
BPS	887.47	1,023.50
ROE	30.3	3.8
自己資本 比率	26.1	34.3

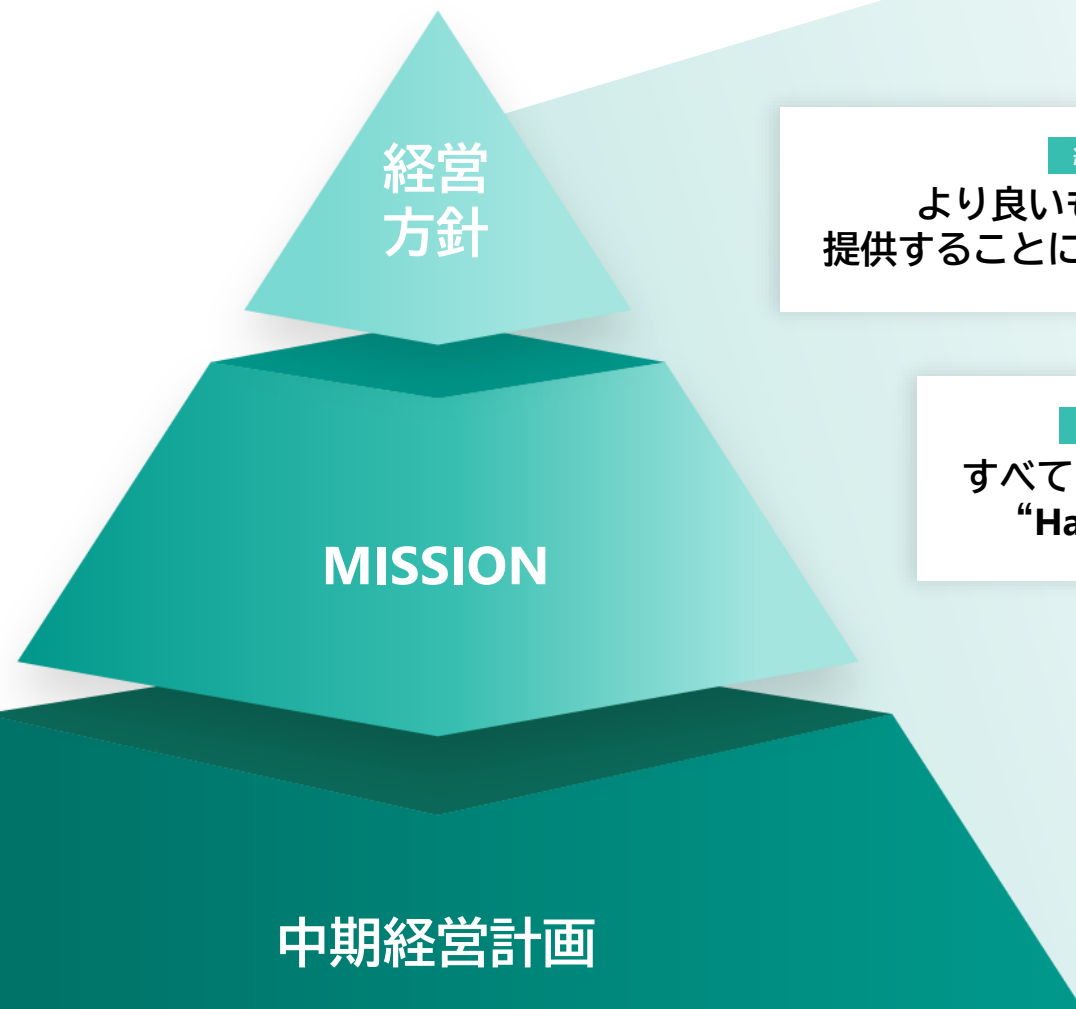
売上高・累計販売棟数（注文住宅・戸建分譲住宅）の推移



第2章

タマホームが目指す姿

当社は、「より良いものをより安く」提供するという変わらぬ経営方針のもと、
住まいづくりを通じて人々の暮らしと社会に貢献することを使命としてまいりました。
この想いは、すべての事業活動の原点であり、ミッションおよび中期経営計画に至るまで一貫して受け継がれています。



経営 方針

経営方針

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

良質で低価格な商品を提供することによって、お客様に喜んでもらうことがタマホームの事業の原点としています。その原点への追求を継続することによって「住宅産業を通じて社会に奉仕」を目指します。

MISSION

ミッションステートメント

すべては“Happy Life”のために
“Happy Home”を提供する

お客様満足（CS）と従業員満足（ES）を向上させることを目的として従業員全員にタマホームのMSを浸透させ、そのミッションに沿った行動をすべく、MS活動を展開しています。

中期経営計画

中期経営計画

「タマステップ2031」
（2027年5月期～2031年5月期）

既存事業の収益力強化を主軸に置き、全国の営業人員の増員と教育の充実を図り、育成に注力してまいります。さらに多様化する顧客ニーズとトレンドに対応すべく、新商品の開発と商品ラインナップの拡充を推進いたします。

全国の供給・集客ネットワークと、資材調達・施工のコスト競争力が当社の強みです。
この強固な事業基盤を活かし、市場変化へ柔軟に対応することで、収益性の向上と持続的な企業価値の最大化を目指します。



圧倒的なコスト競争力

- 全国規模での資材一括調達・仕様の標準化による原価低減
- 設計・施工プロセスの効率化による低価格×一定品質の実現
- ローコスト住宅分野での高いブランド認知



全国展開による販売力・集客力

- 全国に展開する住宅展示場・営業拠点網
- TVCM等によるマス広告×地域密着営業の組み合わせ
- 地域ごとの需要特性に対応可能な販売体制



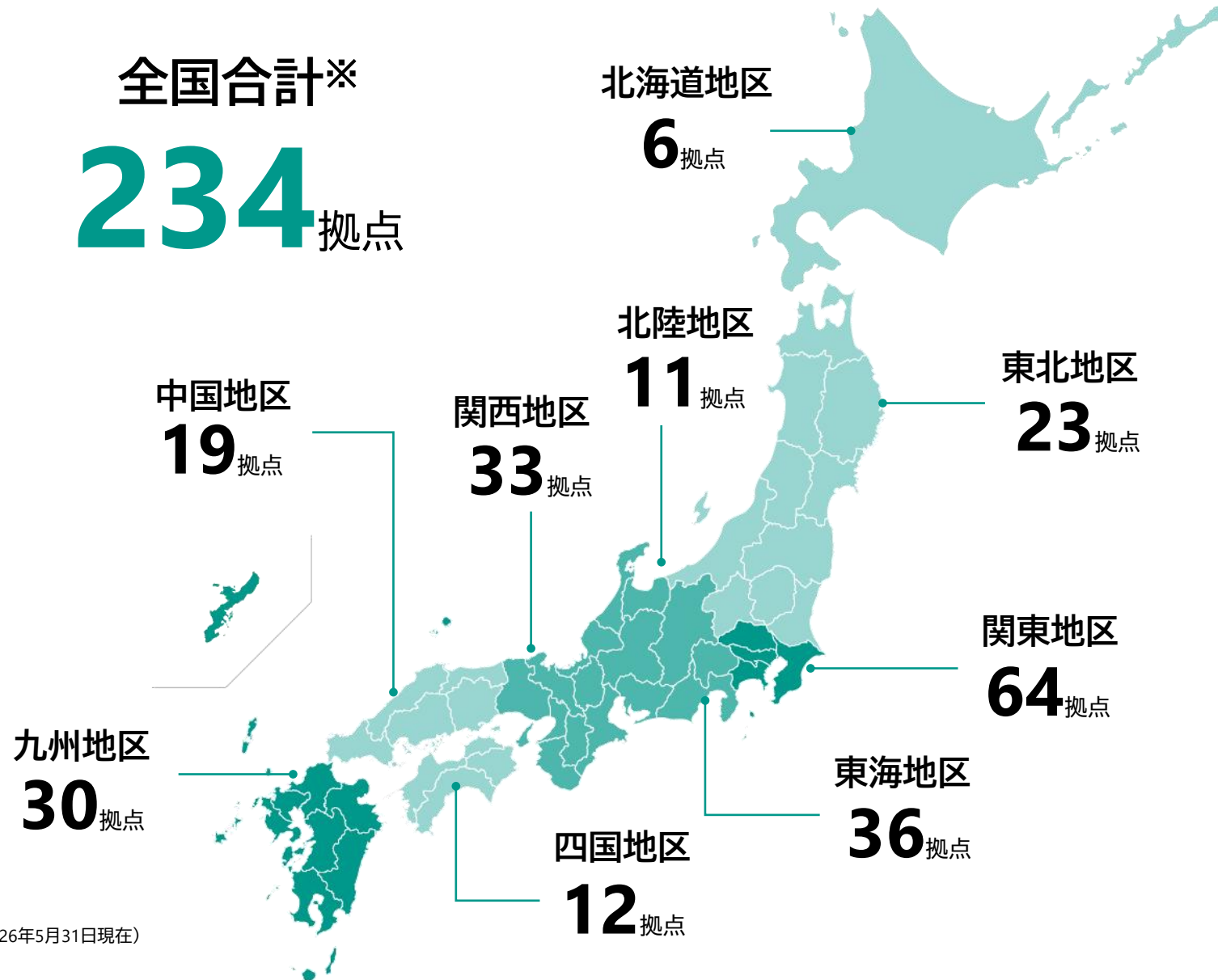
戸建住宅を中核とした事業ポートフォリオ

- 注文住宅事業
- 戸建分譲事業
- リフォーム事業
- 不動産事業

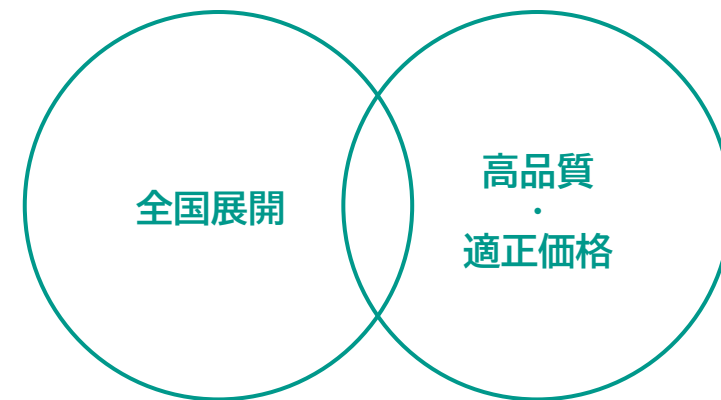


施工・品質を支える現場ネットワーク

- 協力会社・職人との長期的な取引関係
- 全国共通ルールによる施工品質管理
- 一定水準の品質を全国で安定的に提供可能



※（2026年5月31日現在）



これまで、「全国展開 × 高品質・適正価格」という事業モデルのもと、地方圏・郊外エリアを中心に展示場網・営業拠点を拡充するエリア戦略を推進してまいりました。

とりわけ、「土地価格が比較的安定しており」、「持ち家志向が強く」、「ファミリー層の住宅取得ニーズが根強い」地方中核都市およびその周辺エリアを重点出店エリアと位置付け、高い商品競争力と価格優位性を武器に、着実にシェアを拡大してまいりました。

一方で、首都圏・近畿圏などの大都市圏については、用地仕入コストや競争環境の厳しさを踏まえ、採算性を重視した選別的な出店・運営を行う方針を執りました。

その結果、当社は「地方圏に強みを持つ全国ハウスメーカー」という独自のポジションを確立しました。

住宅・不動産業界を取り巻く事業環境は、金利上昇、コスト構造の変化、需要の成熟化といった構造的な転換点を迎えています。当社は、これらの環境変化を前提に、収益構造と財務体質の抜本的な見直しに取り組む必要があります。

マクロ環境の動向

住宅業界・競争環境への影響

当社を取り巻く経営課題

建設コスト・人件費の構造的上昇

金利上昇・資金調達環境の変化

住宅市場の成熟化・需要構造の変化

影響1

需要減

金利
上昇

コスト
増

影響3

財務体力

資金調達力

の弱い事業者
の撤退

再編リスクの
拡大

影響2

価格
転嫁力

商品
差別力

の有無で業績の
二極化が進行

消費者行動・購買プロセスの
構造変化

収益力の課題

コスト増を吸収する価格転嫁力と、高付加価値化による収益構造の強化

財務健全性と成長投資の両立

金利上昇を見据えた脱・負債依存と、ROE重視の資本効率経営への転換

事業ポートフォリオの最適化

注文住宅への偏重を是正し、ストック型ビジネス（リフォーム・不動産等）を拡大

人的資本と施工体制の強化

人財確保・育成の加速と、現場の負荷軽減による生産性向上の両立

顧客接点のデジタル変革（DX）

営業個人のスキルや展示場集客に頼らない、デジタル活用によるCXの均質化

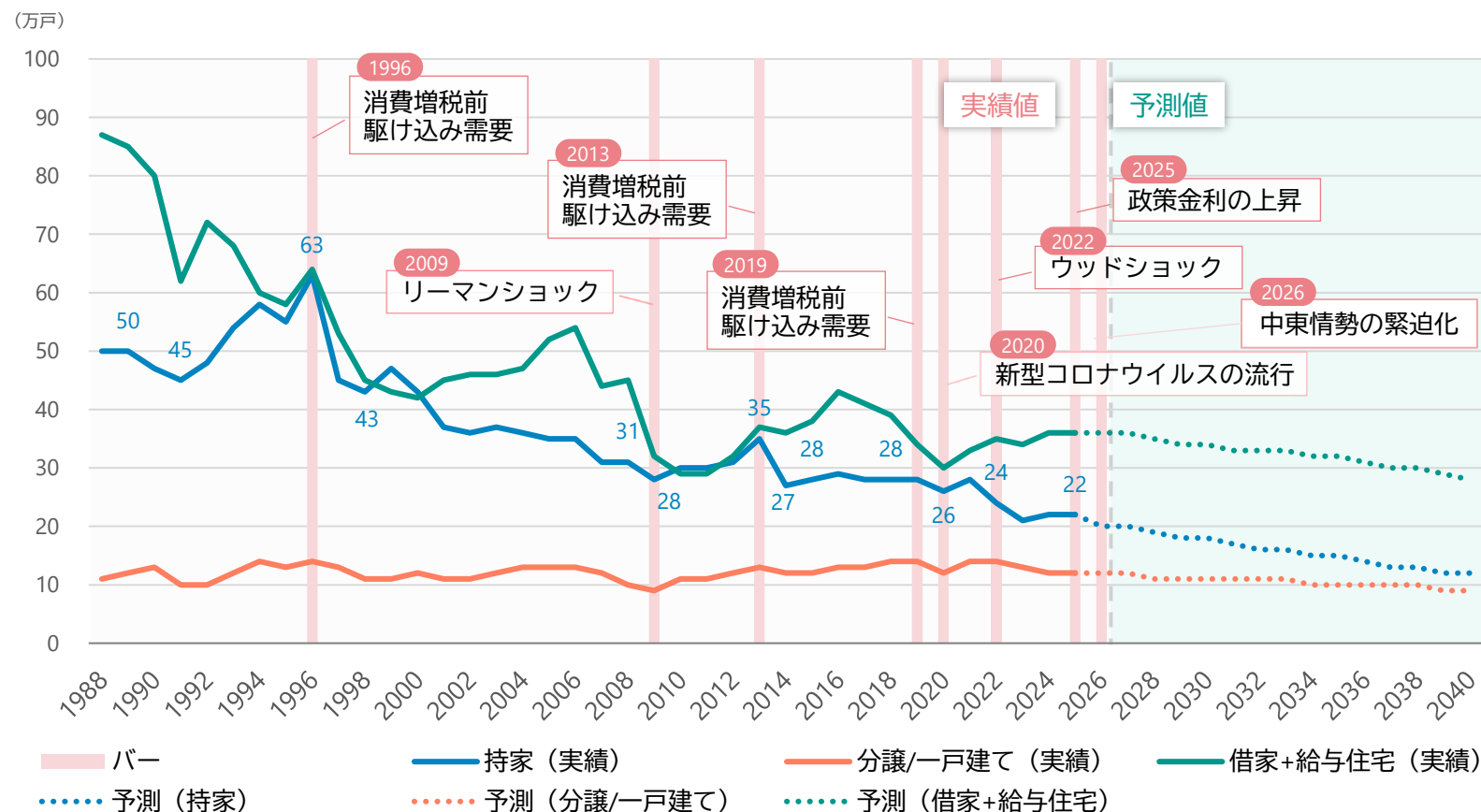
構造変化の本質

こうした環境下においては、量的拡大を前提とした成長モデルから脱却し、**収益力×資本効率×顧客体験を重視した経営モデルへと転換する**ことが中長期的な企業価値向上の前提条件となり得ると考えています。

国内住宅市場が縮小する中、シェア拡大と高付加価値化が不可欠です。

当社は商品力・営業力を研ぎ澄まし、注文住宅のシェア獲得と周辺ビジネスの拡張を加速させます。

日本の住宅着工戸数は減少基調にあり、市場総量の縮小が進む



※出典：国交省 建築着工統計、株式会社野村総合研究所「2040年度の新設住宅着工戸数は61万戸に減少」

- 人口減少・世帯構造変化による市場縮小
- 建築コスト・金利環境の変動
- 需要の質的变化（性能・省エネ志向）

総需要依存の成長モデルは
成立しにくい局面

競争の変化

ハウスメーカーの二極化

シェア拡大の機会

国内住宅市場では、住宅価格の上昇や消費者ニーズの多様化を背景に、高付加価値住宅と価格重視住宅の二極化が進んでいます。当社は「高品質・適正価格」を強みとし、価格競争力と商品力を両立したポジションを確立しています。市場縮小局面においても、低価格帯から高品質帯までの商品展開により着工シェアの拡大を図ります。

住宅価格帯ポジション

高価格帯



低価格帯

住宅着工シェア拡大イメージ



2026年5月期末



2031年5月期末

着工シェア拡大に
向けた3本の柱

- 1 商品プラットフォームの強化
- 2 施工体制のDX化による供給力強化
- 3 営業体制の強化による受注力向上

第3章

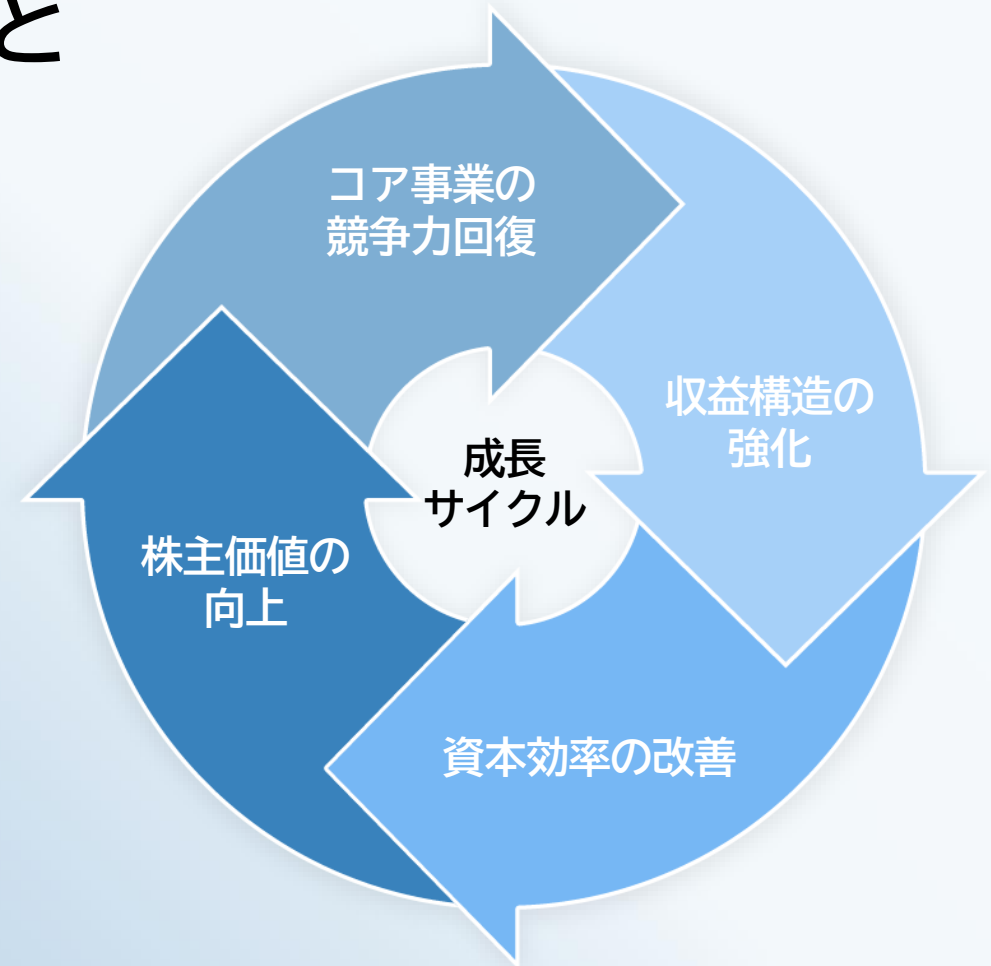
中期経営計画 「タマステップ2031」



基本方針

「V字回復」に向けた収益力の強化と 持続的に成長できる経営基盤の構築

コア事業・人的資本・事業投資・財務規律を一体で強化し、
「持続的な利益成長」と「資本効率の改善」を同時に実現する
経営へ転換する。



中期経営計画 「タマステップ2031」 目標数値

売上高	営業利益	営業利益率
3,100億円	160億円	5.3%

基本戦略

1. 収益力の再構築（4つの事業の競争力強化と成長） 4つの事業の競争力強化による持続的な収益基盤の構築
2. 人的資本投資を通じた成長と生産性の向上 人財を「コスト」から「成長投資」へ、企業と人の共創・成長
3. 資本効率重視の経営（ROE25%へ） 規模追求型から、資本効率重視型へ
4. 規律あるキャッシュアロケーションと株主還元 成長投資と株主還元の両立

コア事業の収益力回復と人的資本投資を起点に、資本効率（ROE）を重視した経営へ転換し、持続的な利益成長と株主価値向上を同時に実現してまいります。

1. 収益力の再構築（4つの事業の競争力強化と成長）

4つの事業の競争力強化による持続的な収益基盤の構築

注文住宅事業

- 商品ラインの整理・原価構造の見直し
- 受注単価と粗利率の両立（高付加価値仕様・GX/ZEH対応強化）
- 営業プロセスの標準化・歩留まり改善

戸建分譲事業・不動産事業

- 立地選別と在庫回転率重視の仕入方針
- フロー・ストック収益のバランス最適化による事業リスク低減

リフォーム事業

- オーナー様基盤を活用したストック型ビジネスの強化
- オーナー様を対象とした大規模リフォームの強化・拡大

3. 資本効率重視の経営（ROE25%へ）

規模追求型から、資本効率重視型へ

コア事業の拡大や成長に向けた投資の実行

保有資産の入替・圧縮

資本効率を意識した人的資本投資

2. 人的資本投資を通じた成長と生産性の向上

人財を「コスト」から「成長投資」へ、企業と人の共創・成長

重点テーマ

- 経営戦略と人財戦略を一体で推進
- バリューチェーン全体（営業～施工～アフター）を支える人財投資
- 「人的資本投資 → 行動変容 → 成果」の可視化

具体施策

- 営業・施工・設計の専門スキル強化
- 管理職のマネジメント力底上げ
- IT・DX活用による業務効率化
- 採用・定着率改善と従業員エンゲージメント向上

4. 規律あるキャッシュアロケーションと株主還元

成長投資と株主還元の両立

キャッシュ配分の優先順位

- 本業強化・人的資本投資
- 財務健全性の確保
- 株主還元

株主還元方針

- 安定的かつ継続的な株主還元を基本方針とし、業績、財務状況および投資計画等を総合的に勘案しながら、株主還元の充実を図る。
- 自己株取得は原則として配当を基本としつつ、株価水準や資本効率等を総合的に勘案し、機動的に検討。

事業環境の変化と業績動向を踏まえ、収益力の回復と資本効率の改善が喫緊の経営課題となっています。
本中期経営計画「タマステップ2031」では、収益体質の再建と経営基盤の整備を進め、
持続的成長への転換を図ります。

タマステップ 2021

**注文住宅No.1を目指し、
事業改革で新たな柱を築く**

事業拡大を推進し、2030年までに
売上高1兆円を目指す

- 注文住宅事業：地域限定商品および
低価格帯商品の販売が好調
- 不動産事業：小規模分譲用地（10区画未満）の
仕入強化により販売棟数増
- リフォーム事業：認知度向上で安定成長。
不採算事業の整理により主力へ集中

2019/5

2021/5

タマステップ 2026

**新築住宅No.1へ、
主要四事業を軸に成長を
加速する**

注文住宅・戸建分譲・リフォーム・
不動産を軸に、2026年度売上高3200億円、
営業利益200億円を達成する

- 注文住宅事業：展示場施策による受注増と
商品ラインナップの拡充
- 不動産事業：マンションからの需要シフトを
捉えた仕入・販売エリアの拡大
- リフォーム事業：築10～15年以上のオーナー様への
保証延長提案を強化し商談増

2022/5

2026/5

タマステップ 2031

**「V字回復」に向けた
収益力の強化と
持続的に成長できる
経営基盤の構築**

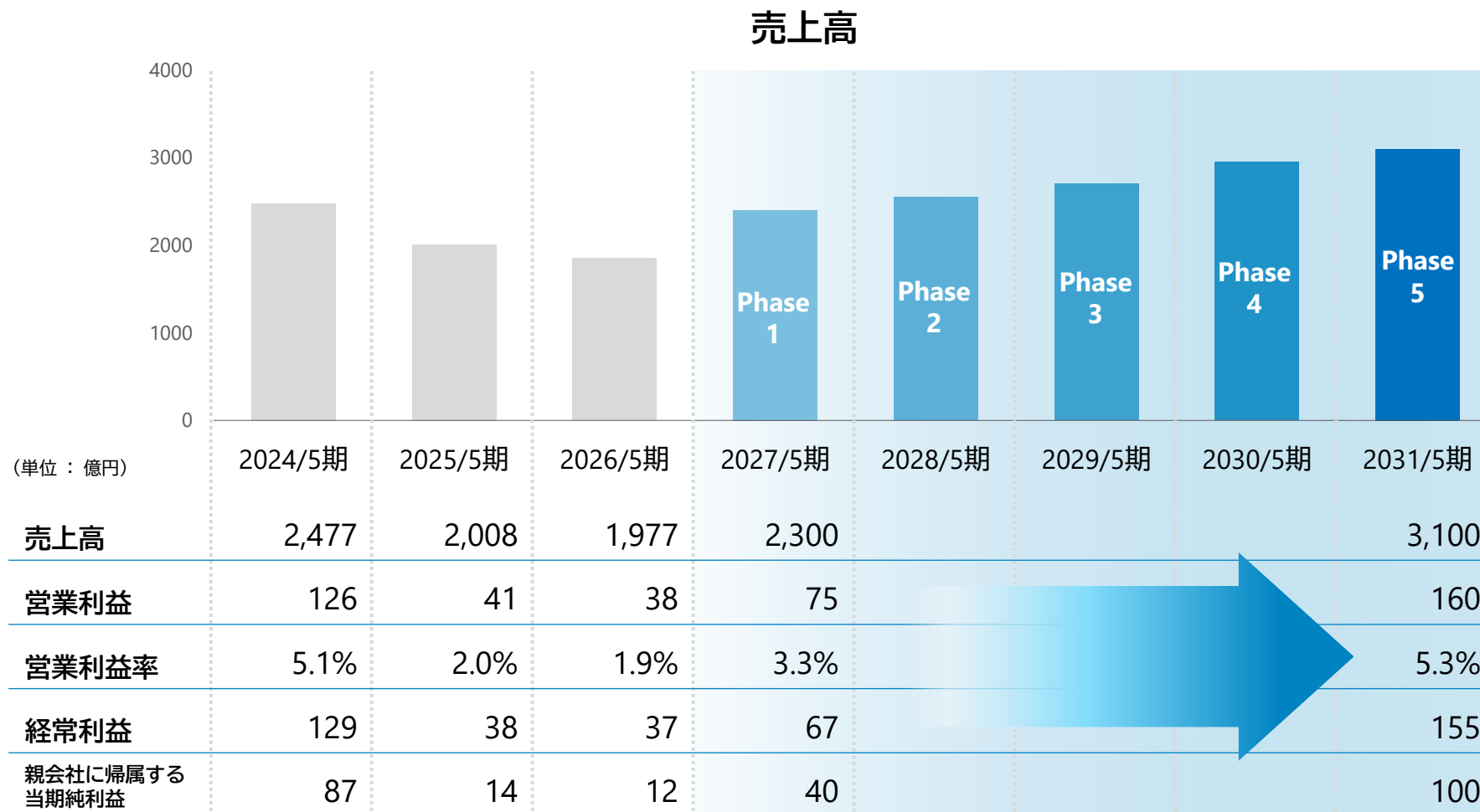
コア事業・人的資本・投資・財務を
一体で強化し、利益成長と
資本効率を両立する経営へ転換する

- 競争力回復：収益体質を抜本的に改善し、
コア事業の利益創出力を再建
- 基盤再整備：投資の厳選と財務規律を徹底し、
確実な成長軌道へ回帰

2027/5

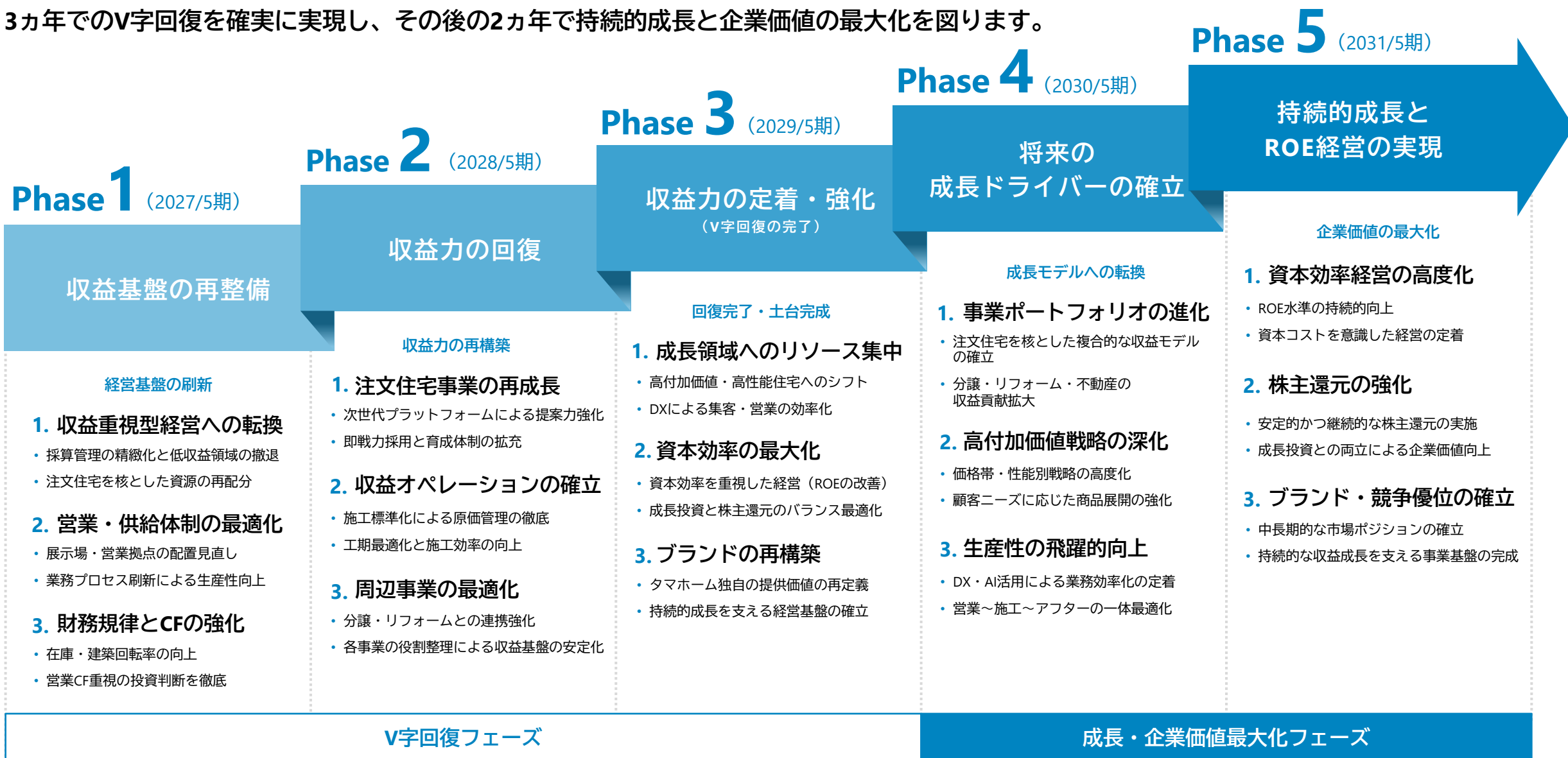
2031/5

市場環境および現状の収益水準を踏まえ、本計画では現実的な回復プロセスを前提とした業績見通しを設定しています。段階的な収益改善を通じて利益水準を引き上げ、最終年度である2031年5月期の業績回復および企業価値最大化を目指します。



※ 2027年4月1日以後開始する連結会計年度および事業年度の期首から適用予定の新リース会計基準の影響につきましては、2026年5月末時点において合理的な算定が困難であるため、本ページに記載の連結業績予想には当該影響額を織り込んでおりません。

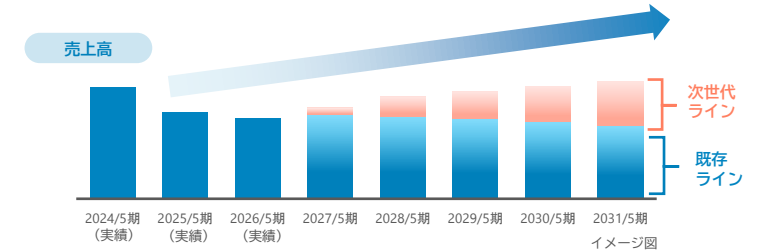
3カ年でのV字回復を確実に実現し、その後の2カ年で持続的成長と企業価値の最大化を図ります。



注文住宅事業

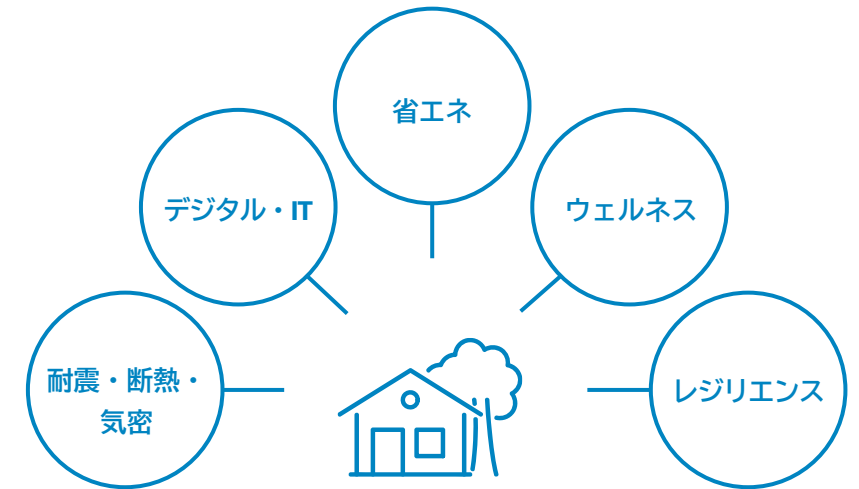
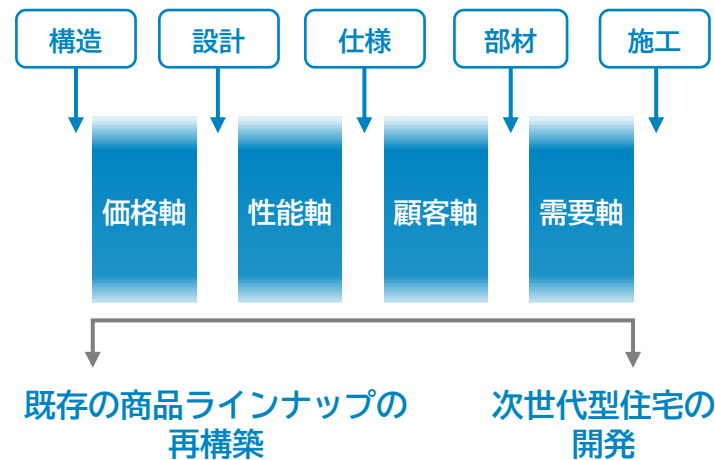


- 創業より18万棟の販売実績から培ったノウハウを活かし、次世代型商品プラットフォームを構築
- 住宅性能、顧客属性、ライフスタイルなど複数の要素を統合し、多様化する顧客ニーズに対応



共通基盤を活用したプラットフォーム型の商品開発体制へ転換し、継続的な商品創出力の強化と注文住宅事業の持続的成長を実現します。

次世代型商品プラットフォーム



注文住宅事業

タマホームの断熱性能

高断熱仕様の標準化により、**快適な室内環境と省エネルギー性**の両立を実現しています。

断熱性能の向上は冷暖房費の低減にも寄与し、

長期的な居住コストの最適化に貢献します。

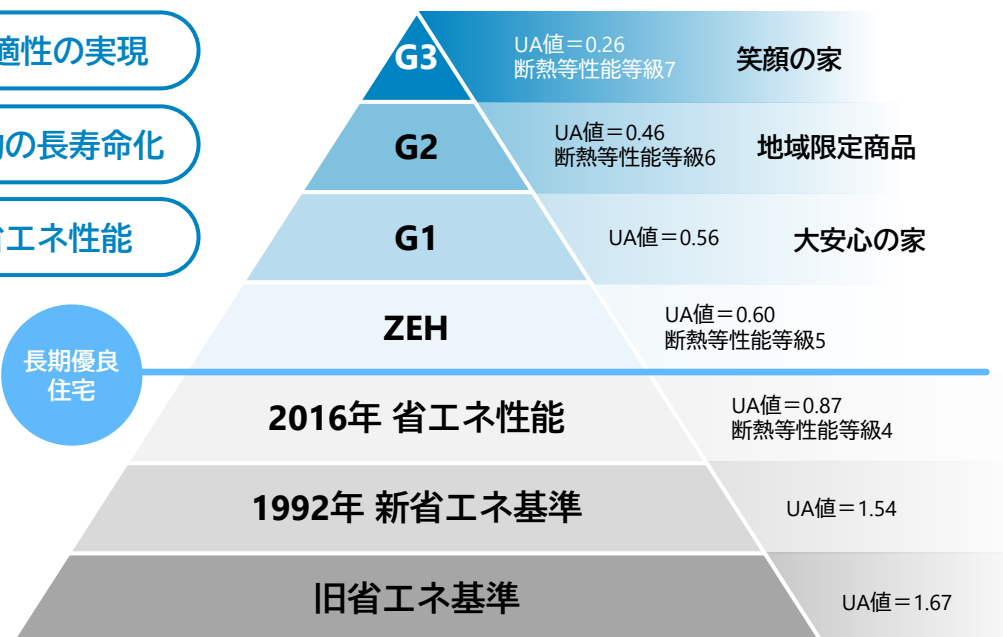
環境性能と経済性を兼ね備えた住まいとして、顧客価値の向上を図ります。

快適性の実現

建物の長寿命化

省エネ性能

長期優良住宅



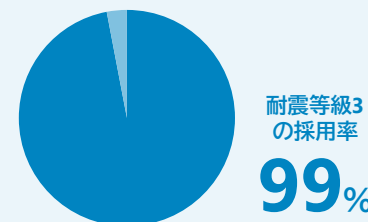
※断熱地域区分6・7地域の場合

タマホームの耐震性能

全棟で**最高等級である耐震等級3**を標準化し、高い安全性を確保しています。
大規模地震を想定した設計により、安心して長く住み続けられる住まいを提供しています。

災害リスクへの対応力を強化することで、ブランド信頼のさらなる向上を目指します。

耐震等級割合（第28期受注物件）



実績で証明された高い耐震性で
安心安全を提供します。

タマホームが建築するほぼ全ての住宅において、耐震基準の最高等級である耐震等級3で設計されています。耐震等級3は、数百年に一度発生する地震の1.5倍の力でも倒壊・崩壊しないレベルの高い耐震性能です。

1995年	阪神・淡路大震災
1998年	タマホーム(株)設立
2007年	新潟県中越沖地震
2011年	東日本大震災
2016年	熊本地震
2018年	北海道胆振東部地震
2024年	能登半島地震

タマホームは現在まで

全壊・半壊 **0** 棟

注文住宅事業

「Happy Life」のために充実した保証体制

お引き渡し後も長期にわたり安心してお住まいいただくため、構造・設備・アフターサポートに至るまで一貫した保証体制を構築しています。初期保証の長期化や設備保証の拡充に加え、トラブル時の迅速な対応体制を整備することで、**顧客満足度の向上と長期的な信頼関係の構築**を推進しています。

初期保証20年

これまでの初期10年保証が

初期**20**年保証

構造

防水

白アリ

地盤

いつまでも安心して住んでいただくために
タマホームでは
長期にわたるサポートで、
安心で快適な毎日を提供いたします。

※掲載の保証内容は対象商品に適用されます。

住宅設備保証

住宅設備機器

10年保証

保証限度額は機器購入金額

修理回数無制限

全機器24時間、1つの窓口で

もしものときでも大丈夫。
大切な住まいにさらに安心を。

付加価値を高め、選ばれ続けるブランドへ。

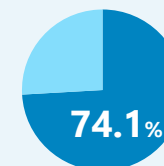
国産材へのこだわり

品質・性能に優れた国産材の活用を基本とし、安定供給とコスト競争力の両立を図る調達体制を構築しています。

こだわりの国産材 | 品質・性能に優れた信頼度の高い木材

- 安定した集成材
反りや歪みが少なく、強度性能が数値で保証された高品質な構造材です。
- JAS相当品を使用
厳格なJAS基準に準拠した、品質・性能が明確で信頼性の高い木材です。
- シロアリに強い木材
高耐久な「D1材（ヒノキ・スギ等）」を採用。優れた防腐・防蟻性能を誇ります。

国産材使用率



タマホームの家は国産材使用率が約**74.1%**（※）であり、継続的に多量の国産材を使用することが可能となりました。
※一部商品の国産材使用率は異なります。

日本の森林環境の維持

独自の流通システム
「タマストラクチャー」

花粉の出にくい苗木累計約**1,200万本**を定植
花粉のない未来を



注文住宅事業

当社は、多様化する住まいへのニーズに対応するため、価格帯・性能・ライフスタイルなど、幅広い視点から商品を展開しております。お客様一人ひとりの理想の暮らしに寄り添った提案を通じて、顧客満足度の向上と持続的な受注拡大を目指してまいります。

大安心の家



- ・創業以来、多くのお客様に選ばれてきた主力商品
- ・経営方針である「より良いものをより安く」を具現化

笑顔の家



- ・UA値0.23を実現した高気密・高断熱住宅
- ・防災・防犯・メンテナンス性にも配慮した住まい

地域限定商品



- ・エリア特性とお客様ニーズを融合した地域密着型商品
- ・コストと品質の両立を追求した商品

木望の家



- ・土地の有効活用ができる性能を重視した3階建ての商品
- ・狭小地や二世帯、店舗併用など様々な用途に対応

木麗な家



- ・価格を抑えながら基本性能を確保した商品
- ・自由設計・注文住宅ならではのこだわりを実現できる住まい

シフクノいえ



- ・家族構成・ライフスタイルに合わせた住まいを実現
- ・平屋建て/2階建てで選択可能な企画型住宅

注文住宅事業

展示場中心の集客モデルから、多様な顧客接点を活用した営業モデルへの転換を推進

市場変化

- 展示場来場者数の減少
- 顧客行動のオンライン化
- 情報収集手段の多様化

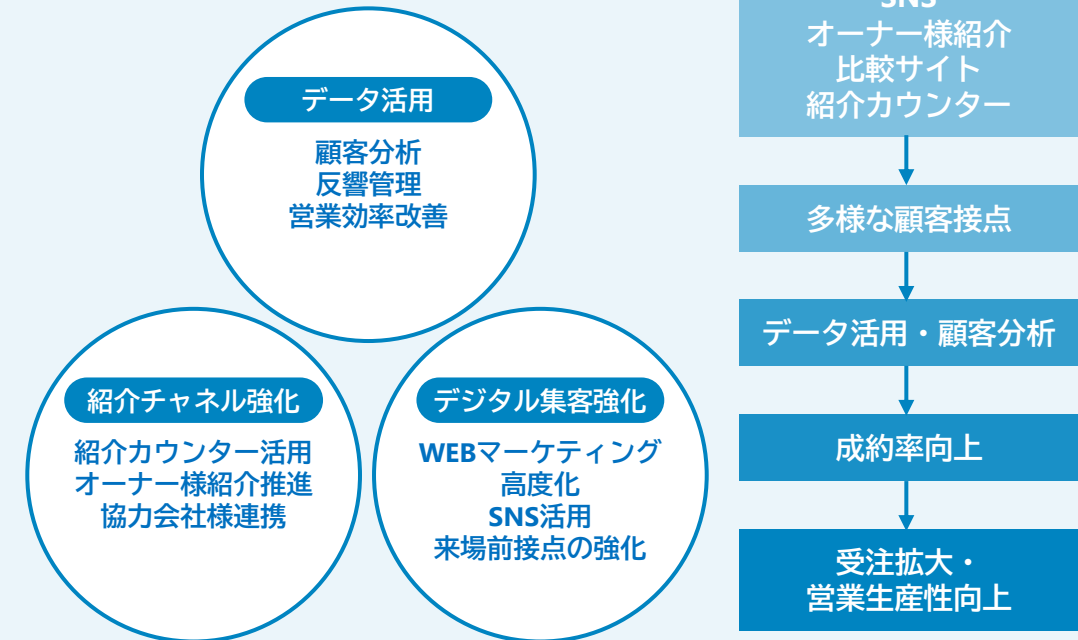
当社課題

- 展示場依存型の集客構造
- 営業生産性の改善余地
- 来場数依存の営業モデル

従来型営業モデル



次世代型営業モデル



戸建分譲事業

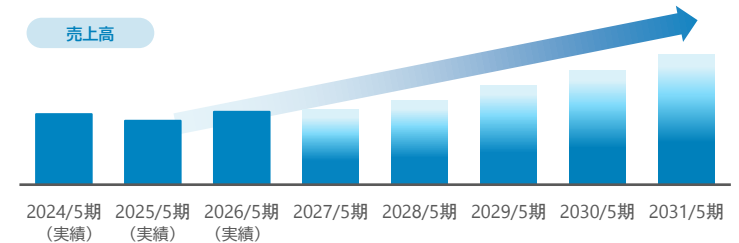


- 自社ブランドの確立による競争優位性の強化および戸建分譲住宅の供給拡大
- 中規模分譲住宅の拡大による収益力強化

施策1 自社戸建分譲住宅のブランディング強化

- **ブランド体系の整備**
 - 自社戸建分譲住宅のブランド化・コンセプトの明確化
 - 注文住宅で培った品質・仕様の展開
- **商品・仕様の差別化**
 - デザイン性・機能性・居住性の向上
 - 統一コンセプトによる街並み形成
- **ブランド認知向上**
 - 販売拠点・広告・WEBを通じたブランド訴求強化
 - ターゲット別ブランド展開
- **用地仕入チャネルの多様化とスピード感のある仕入**
 - 立地選定力の強化
 - 新たな用地仕入チャネルの開拓

ブランド化による収益性向上・販売力強化



施策2 中規模分譲事業の拡大

- **事業のスケールアップ**
 - 中規模区画数の分譲販売・開発
 - 収益力の向上
- **中規模の街並み形成**
 - 街づくりによる付加価値の創出
 - 中規模分譲土地仕入を強化

施策1 自社戸建分譲ブランドの確立
ブランド価値向上

施策2 中規模分譲事業の拡大
事業基盤の拡大

戸建分譲事業の持続的成長と収益力向上

戸建分譲事業

長年培った注文住宅の設計・施工ノウハウを活かし、高品質・高付加価値な戸建分譲住宅を展開。エリア戦略型の用地取得と街並みを考えた分譲計画を通じて、持続的に価値を提供できる住まいづくりを推進します。

タマホームの戸建分譲が選ばれる理由

- ✓ 高品質と価格競争力を両立
- ✓ 注文住宅品質の空間設計
- ✓ エリア戦略型の用地取得
- ✓ 街並み全体を考えた分譲計画



注文住宅品質を受け継ぐ戸建分譲住宅



注文住宅で培った高い技術力と豊富な住まいづくりのノウハウを活かし、品質・デザイン・暮らしやすさを兼ね備えた戸建分譲住宅を展開しています。立地や周辺環境を踏まえた商品企画により、お客様一人ひとりのライフスタイルに寄り添う住まいを提供するとともに、地域に根差した街づくりを推進しています。

タマホームの戸建分譲の特長

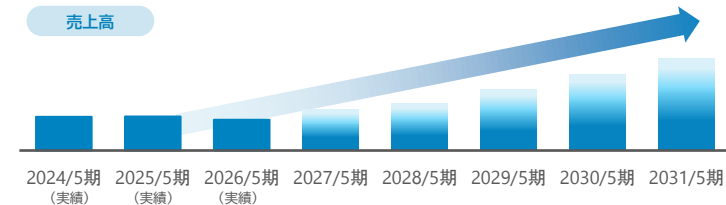
注文住宅メーカーならではの設計力を活かし、スキップフロアをはじめとする多彩な空間設計を取り入れた戸建分譲住宅を展開しています。限られた空間を有効活用しながら、開放感と機能性を両立した住まいを実現し、お客様の多様なライフスタイルに応える付加価値の高い住宅を提供しています。



リフォーム事業



オーナー様基盤を起点とした点検→小規模メンテナンス→
改修の提案→オーナー様住宅の大規模リフォームへの展開により、
収益機会の拡大を図る



現状の課題

限定的な保証延長工事が中心で、
ストック資産の収益化に課題。

市場機会

住宅の老朽化と生活変化を背景に、
大規模リフォーム需要が拡大。

施策1

保証延長工事の伸長・成約率の向上
(最長60年保証・ストック収益の最大化)

- 保証延長時期を迎えるオーナー様への提案強化による保証延長工事の成約率向上
- 定期点検・アフターサービスを通じた継続的な顧客接点の強化
- 省エネ対応商品等のクロスセル強化

施策2

オーナー様住宅の大規模リフォームの推進
(アップセルの向上)

- 保証延長工事を起点とした大規模改修提案の強化
- 設備更新や性能向上など、住宅価値を高めるリフォーム提案の推進
- オーナー様のライフステージ変化に応じた提案による継続受注の拡大

ストック型+成長型のハイブリッドモデルへ

保証延長工事
中心

保証延長工事 (基盤)
+
大規模リフォーム (単価向上)

課題

- 施工管理体制の構築
- 協力業者様の増加 (リフォーム専門)
- 専門人材の採用・育成

安定収益と成長収益を
両立する
リフォーム事業へ

現状

中計期間

2027年5月期～2031年5月期

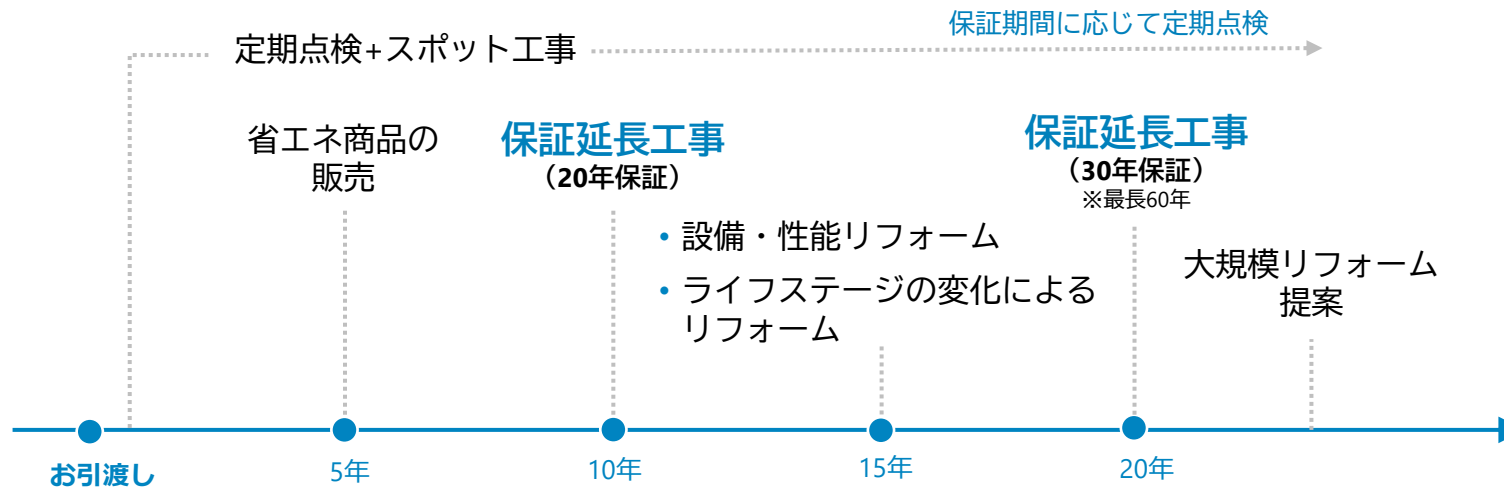
将来

オーナー様との長期関係によるストック収益を基盤に、
大規模案件の強化を通じて事業規模の拡大と収益の多様化を推進します。

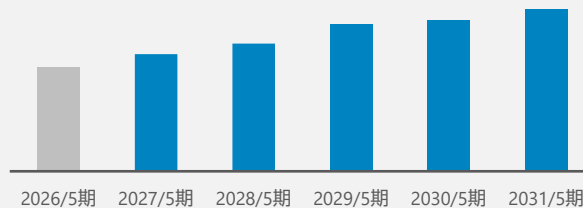
リフォーム事業

注文住宅・戸建分譲住宅

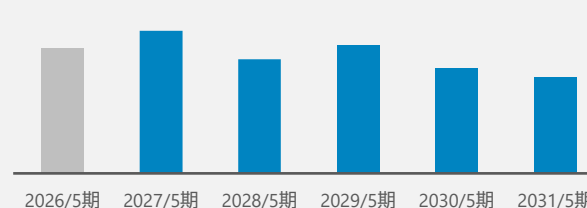
オーナー様とのより良い関係を構築



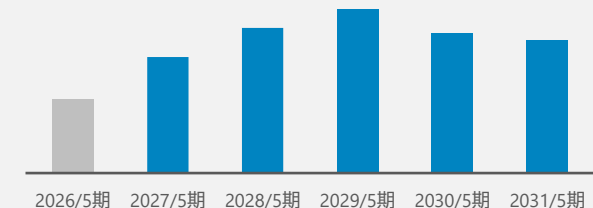
引渡から10年を迎えるオーナー様



引渡から15年を迎えるオーナー様



引渡から20年を迎えるオーナー様



不動産事業



- ・仕入・販売体制の強化および事業領域の拡張を通じて、収益基盤の強化と事業規模の拡大を図る
- ・優良不動産の取得・運用・再生を通じた持続的な収益基盤の構築

サブリース事業 | 安定収益基盤の強化

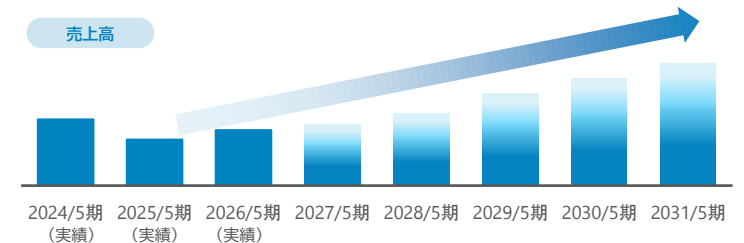
- 施策1 優良オフィス物件の受託拡大
- 施策2 既存物件の収益構造見直しによる利益率の向上
- 施策3 賃貸オフィスビルを含めた保有・運用物件の拡充

オフィス区分所有権販売事業 | 販売体制の強化による収益拡大

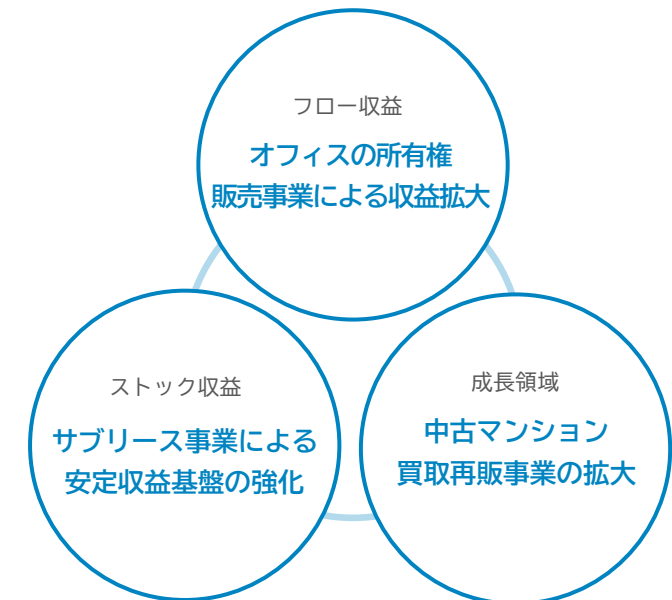
- 施策1 優良オフィス物件の仕入拡大（エリア・物件の厳選）
- 施策2 多様な投資ニーズに応える大中規模物件のラインナップ拡充
- 施策3 直接営業・間接営業を含めた販売ルート of 拡大
- 施策4 人員の増員ならびに専門人財の育成による販売力の向上

中古マンション買取再販事業 | 成長領域としての拡大

- 施策1 自社販売の促進および自社施工体制の構築
- 施策2 ターゲット別商品企画による競争力の強化
- 施策3 買取情報ネットワークの構築による仕入ルートの多角化



優良不動産の取得・運用・再生により、
安定と成長を両立する収益基盤を確立



中長期的な成長と企業価値向上の実現に向け、人的資本を重要な経営基盤と位置づけています。各事業領域における競争力の強化を図るため、経営戦略と連動した人的資本投資を推進し、営業力・現場力・生産性・顧客提供価値の向上につなげてまいります。

重点取り組み

1. 現場競争力を支える人財基盤の強化

- ・ 営業・施工・アフターを含む事業運営全体での人財基盤を強化
- ・ 採用・定着・育成を通じ、現場起点の競争力を高める
- ・ 各職種に求められる役割・スキルの明確化を推進

2. 成長戦略を支える次世代人財の育成

- ・ 次世代リーダー・中核人財の計画的育成を推進
- ・ 事業拡大・変化対応に必要なマネジメント力を強化
- ・ 将来の事業ポートフォリオを支える人財の厚みを形成する

3. 生産性とエンゲージメントを高める組織づくり

- ・ 業務標準化・DX活用等を通じた生産性向上
- ・ 働きやすさと働きがいの両立を図る職場環境整備
- ・ 従業員エンゲージメント向上を通じて、組織の実行力を高める

人的資本投資



- ・ 採用の強化
- ・ 育成・リスキリング
- ・ マネジメント力の向上
- ・ エンゲージメントの向上
- ・ 働きやすい職場環境の整備

投資

組織能力の強化



- ・ 営業提案力の向上
- ・ 現場対応力・施工品質の安定
- ・ アフター対応力の強化
- ・ 部門間の連携・生産性の向上
- ・ 次世代人財の育成

再投資

事業成果



- ・ 受注力の強化
- ・ 顧客満足度の向上
- ・ 引渡品質・アフター品質の向上
- ・ 業務効率の改善
- ・ 収益性の改善

強化

企業価値向上



- ・ 成長持続性の向上
- ・ 収益基盤の強化
- ・ 資本効率の改善
- ・ 中長期的な企業価値の向上

成果

持続的な成長を支える最大の原動力は「人財」であるとの考えのもと、人財を最も重要な経営資源として位置付けております。採用・育成・定着・生産性向上を一体的に推進するとともに、重点施策の実効性を継続的に確認しながら、組織力の強化と企業価値の向上につながる人的資本投資を着実に実行してまいります。

人的資本 マネジメント の考え方

ガバナンス

経営会議・取締役会による継続的なモニタリングを通じて、人的資本投資の実効性を高め、経営環境の変化に応じた機動的な施策の見直しを行います。

リスク管理

人財不足や技能継承、定着率低下を主要な経営リスクと捉え、継続的な改善と実効性のある対策に取り組めます。

戦略

採用・育成・定着・生産性向上を一体的に推進し、人財一人ひとりの成長を通じて、全事業領域の競争力向上を目指します。

指標と目標

採用から育成、定着、組織活性化までの取り組み状況を多面的に把握し、継続的な改善を通じて人的資本投資の実効性を高めます。

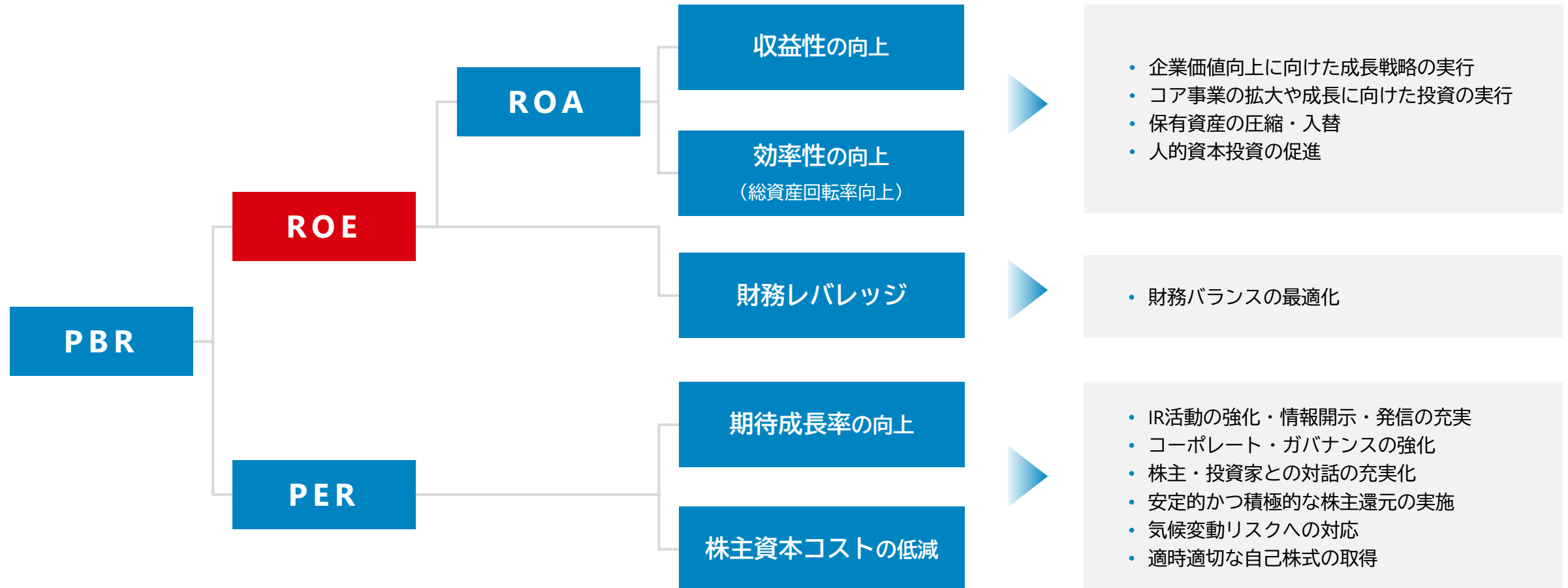
重点施策

施策	目的	内容
採用・定着基盤の強化	事業成長を支える人財確保と現場安定化	- 営業・施工・アフター等の重点職種採用強化 - 早期離職防止に向けた受入・育成体制の整備 - 職種別の定着支援・育成支援の強化
育成・マネジメント力の強化	競争力を支える中核人財・次世代人財の育成	- 階層別・職種別研修の充実 - 資格保有者確保の強化（支援制度の構築など） - 必要スキルの可視化と育成体制の整備
エンゲージメント・生産性向上	組織実行力と顧客提供価値の向上	- 働きやすい職場環境の整備 - 業務標準化・DX活用による効率化 - 組織風土・コミュニケーション活性化



PBR向上に向け、効率性・収益性の追求と対話の充実を図ります。

事業拡大による利益成長でROEを向上させ、積極的な成長投資と透明性の高い情報発信を通じてPERの向上を実現し、投資家の皆様の期待に応えます。



資本コストを意識した経営を推進し、ROE25%を目標に掲げます。

現状の課題であるPER（成長期待）の改善に注力し、収益性向上と市場評価の最大化を両立させます。

ROE

25%

PBR

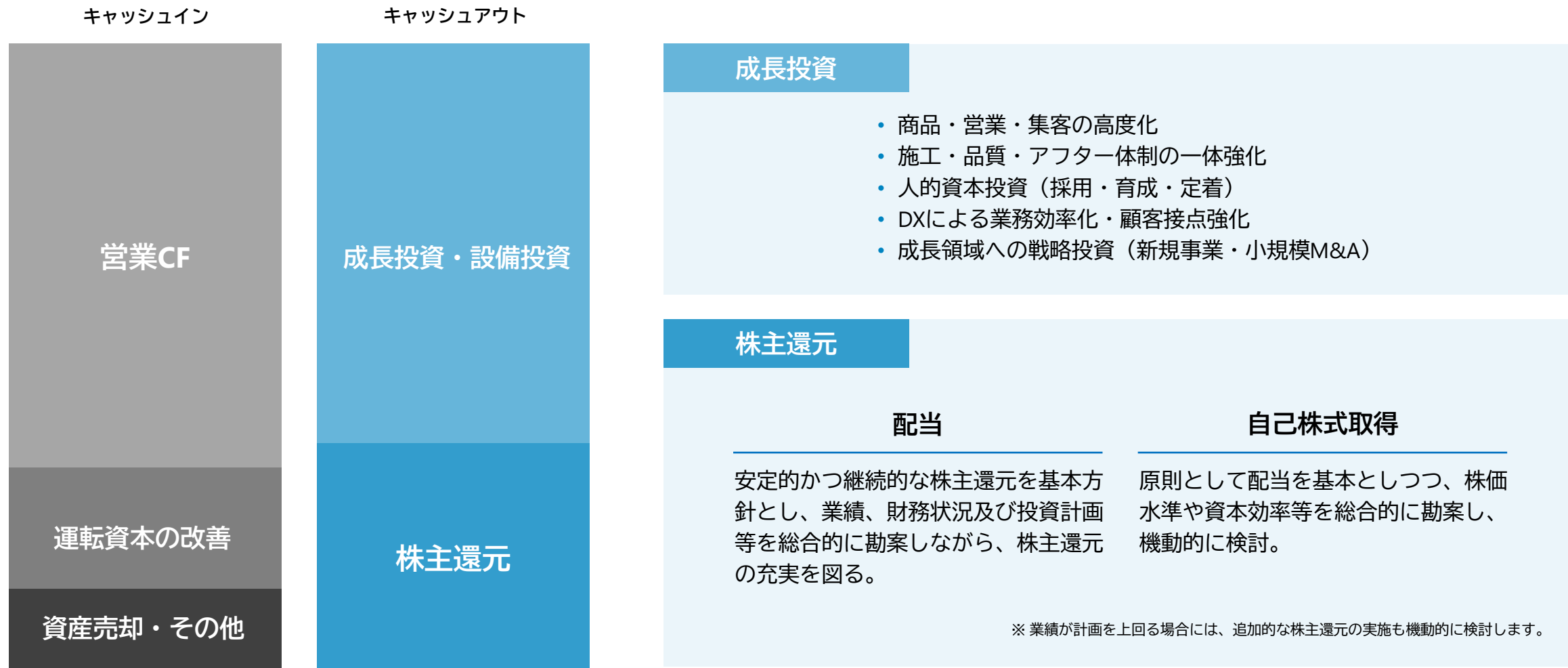
5カ年で段階的に改善

PER

プライム市場平均・
業種平均水準を目指す

重点テーマ	取り組み内容
収益性および成長性の向上	- 成長戦略の着実な実行およびコア事業の拡大 - 高付加価値商品の拡販およびサービス領域の拡張 - 人的資本投資およびDX投資の推進による生産性・付加価値の向上
資本効率の改善	- 運転資本の圧縮および棚卸資産回転率の向上 - 設備投資の選択と集中および投資効率の高度化 - 不採算事業・遊休資産の見直しおよび保有資産の圧縮・入替
株主還元および資本政策	- 安定的かつ継続的な株主還元を基本方針とし、業績、財務状況および投資計画等を総合的に勘案しながら、株主還元の充実を図る。 - 自己株式取得は原則として配当を基本としつつ、株価水準や資本効率等を総合的に勘案し、機動的に検討。
市場との対話およびガバナンスの強化	- IR活動の強化および情報開示の一層の充実 - 中期経営計画の進捗およびROE・PBR・PERの改善状況の定期的な開示 - コーポレート・ガバナンスの強化および経営の透明性向上

当社は、中期経営計画期間中に創出するキャッシュを戦略的に配分し、企業価値の持続的向上を図ります。収益力の回復により創出したキャッシュを基盤として、成長投資と株主還元をバランスよく推進するとともに、資本効率の向上を意識した経営を実践してまいります。



株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な施策の一つとして位置づけ、将来の積極的な事業展開と経営体質の一層の強化に必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続することを基本方針としておりました。本中期経営計画期間の株主還元については、安定的かつ継続的な株主還元を基本方針とし、業績、財務状況および投資計画等を総合的に勘案しながら、株主還元の充実を図る配当方針を掲げます。

配当方針

安定的かつ継続的な株主還元を基本方針とし、業績、財務状況および投資計画等を総合的に勘案しながら、株主還元の充実を図る。

年度	2022/5期	2023/5期	2024/5期	2025/5期	2026/5期	2027/5期
配当金 (円)	125	180	190	195 [予想]	125 [予想]	130 [予想]
EPS (円)	282.25	289.41	301.94	50.99	41.86	137.99
配当性向 (%)	44.2	59.9	62.9	382.4	298.6	94.2

※ 2027/5期のEPSは、2026/5期末時点の発行済株式総数を基に計算しております。

株主優待

株主の皆様の日頃のご支援に感謝申し上げますとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期的にご保有いただける株主様を増やすこと、ならびに当社事業へのご理解を一層深めていただくことを目的として、株主優待制度を導入しております。

株主優待品

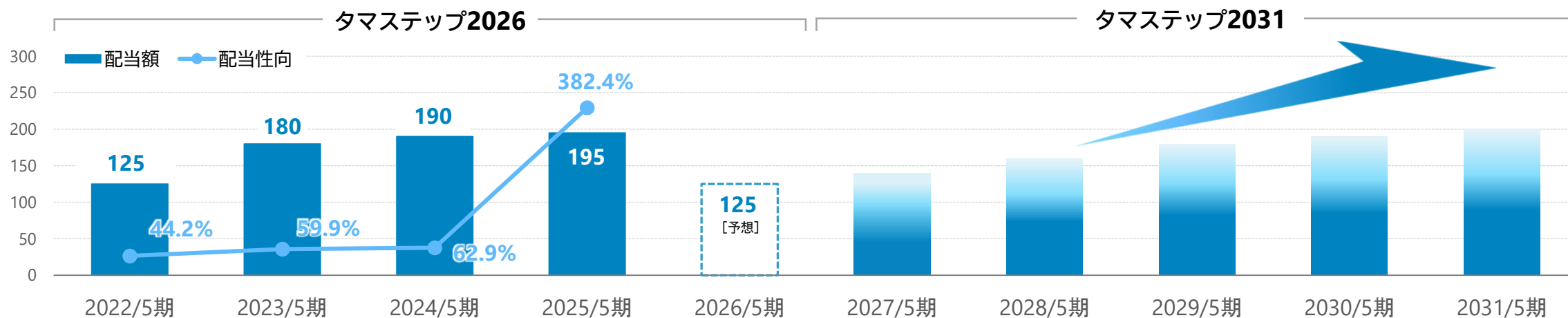
基準日：11月30日



株主様限定
特製クオカード

保有株式数	100株以上
保有3年未満	2,000円分
保有3年以上	4,000円分

※ 2025年11月30日基準日より施行（変更）



中長期的な事業成長を支える基盤として、業務効率化や経営管理の高度化に資するDXの可能性について検討を進めています。
本中期経営計画期間は、将来の成長に備えた業務基盤整備・検証の期間と位置付けています。

推進方針1

既存事業の強化

新規事業ではなく、今の仕事をより強く・
効率的にするための投資

推進方針2

構造的課題への対応

人手不足や業務の複雑化を、デジタルの力で解決

推進方針3

収益性の向上

コスト削減と成長スピードの両立を支えるインフラ

現状把握・検討フェーズ

- ・ 営業・施工・管理のプロセスを洗い出し、
複雑な業務をデジタルで可視化
- ・ データを経営判断に活用するための土台作り

効率化に向けた実証・検証

- ・ デジタル導入が「現場の負担軽減」にどれだけ寄与する
かを具体的に検証
- ・ 規模が拡大しても、少人数で安定運営できる体制の構築

想定される対象領域

営業



進捗管理の共有

施工



現場の事務負担軽減

管理



経営情報の迅速化

初期（～1年目）

現状把握・検討フェーズ

- ・ 業務プロセスの可視化と属人化している作業の抽出
- ・ IT・AI活用による解決策の方向性を定義

中期（2年目前後）

試行フェーズ

- ・ 特定部署・業務でのデジタルツール試行導入
- ・ 効率化への実効性とデータ活用の検証

後期（3年目前後）

活用可能性の拡張

- ・ 成功事例の全社展開と仕組みの定着化
- ・ リアルタイムな経営管理・データ分析体制の構築



お問合せ先

タマホーム株式会社 経営企画部

TEL：03-6408-1200

E-mail：ir_receive@tamahome.jp

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

本資料に記載されている業績予想、見通しおよび事業計画等の将来予測に関する記述は、資料作成時点において入手可能な情報に基づいた当社の仮定および判断によるものであり、その内容の正確性や完全性を保証、または将来の成果を約束するものではありません。実際の業績等は、今後の市場動向や経済状況、その他予期せぬ不確実な要因により、記載の見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

なお、当社は新たな情報や将来の事象により、本資料に含まれる将来予測を更新または修正して公表する義務を負うものではなく、予告なしに内容を変更・廃止することがあります。また、本資料は出資及び金融商品の取得等を勧誘することを目的としたものではありません。本資料の利用により生じたいかなる損害についても、当社および関係者は一切の責任を負いかねますので、投資に関する最終決定はご自身の責任において行われますようお願い申し上げます。