

TamaHome®

2024年5月期  
コーポレートレポート

# 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

**建てたあとの暮らしまで、豊かにできる家をつくる。**

家づくりにかかるコストを徹底的に削減することで、「高品質・適正価格」を追求してきました。長く快適に住める品質と、手の届きやすい価格を通じて、住む人の人生をずっと支えていきたい。建てて終わりではなく、建てたあとの幸せまでもつくれる住宅会社を目指して。

タマホームはこれからも、より良い家をより安く提供するための挑戦を続けていきます。

## 社長メッセージ

### 新たな経営体制により 中期経営計画の推進力を高める

平素はひとかたならぬお力添えをいただきまして、誠にありがとうございます。  
ございます。

創業20年目を迎えた2018年、私は社長に就任いたしました。これまでタマホームが大切にしてきた家づくりに対する想いや努力を受け継ぎながら、さらなる成長に向けてチャレンジをしております。2030年までに売上高1兆円を目指すという目標を掲げ、主力事業である注文住宅を中心に、戸建分譲住宅、リフォームなど、成長が見込まれる事業分野の拡大を目指してまいります。

「人格は習慣の総体である」という言葉がありますが、日頃から良い習慣を身につけることが商売の基本だと考えています。そのため社内では、まず「あいさつをしっかりとる会社になる」ということを宣言しており、そうした基本の積み重ねによって、お客様との良好な関係を作り上げ、家づくりに必要なコミュニケーションを充実させていきたいと思っております。また資材メーカーの方々ともより緊密に連携し、新しい素材や工法の開発にも協力しながら、より質の高い家づくりを目指していきたいと思っております。

お客様だけではなく、社会や環境からのご要望にもお応えしながら、日本中に「Happy Home」をお届けするタマホームのこれからの挑戦と成長に、ぜひご期待ください。



代表取締役社長 玉木 伸弥



## 住宅産業のリーディングカンパニーとして 社会に貢献する企業でありたい

30代の頃、住宅建築事情を学ぶために渡米した際、  
日米の土地と住宅の価格差に衝撃を受けました。

アメリカの住宅の平均価格は坪単価約 30 万円。  
その価格が人々の暮らしに  
豊かさを与えることも学びました。

それならば、日本でローコスト住宅が普及すれば、  
日本人も豊かな暮らしと、芸術や文化に勤しむ生活を  
楽しむことができる。  
だから、ローコスト住宅を提供しようと考えました。

その想いを実現するために、  
私はタマホーム株式会社を創業いたしました。

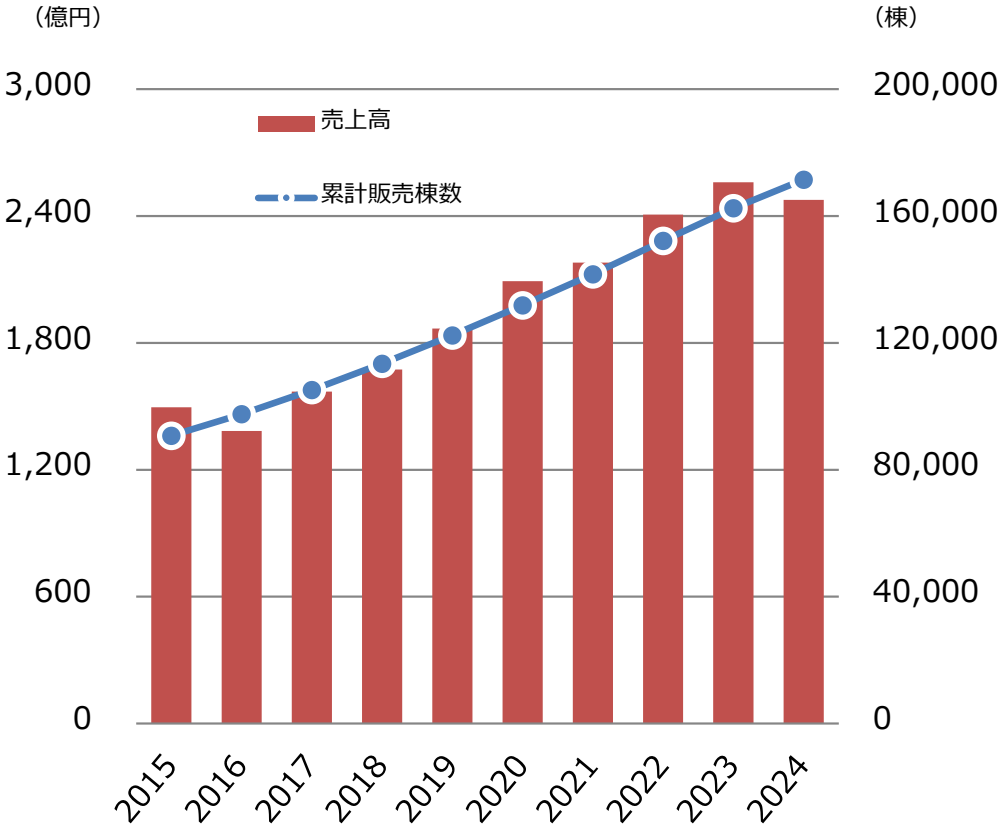
日本の家は高すぎる。  
タマホームの原点はここから始まりました。

そしてこれからも、良い家をより安く提供していく挑戦を  
続けていきます。

代表取締役会長 玉木 康裕

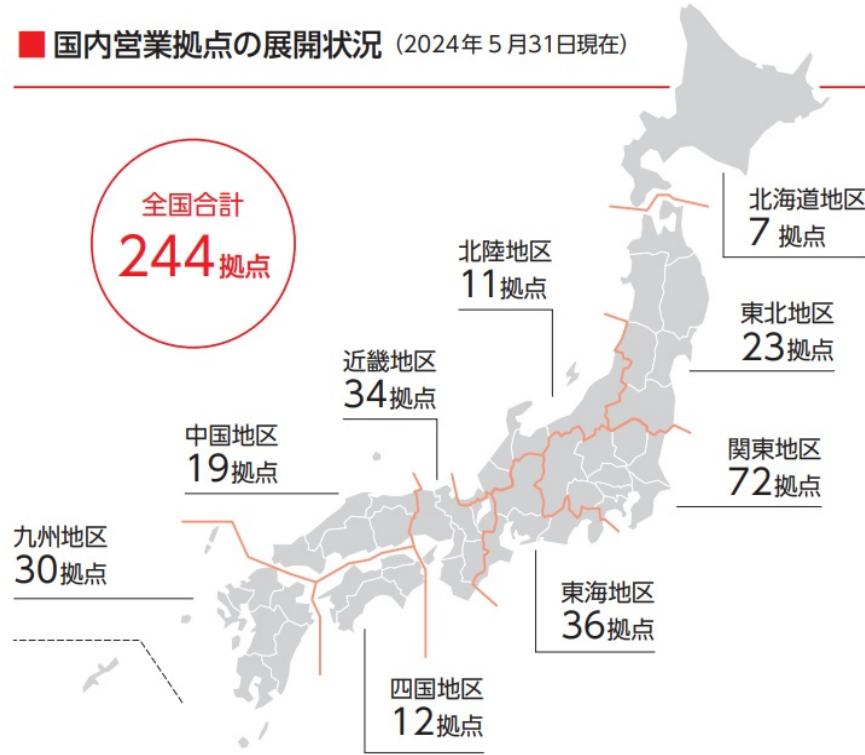
# タマホームの展開

## 売上高・累計販売棟数の推移

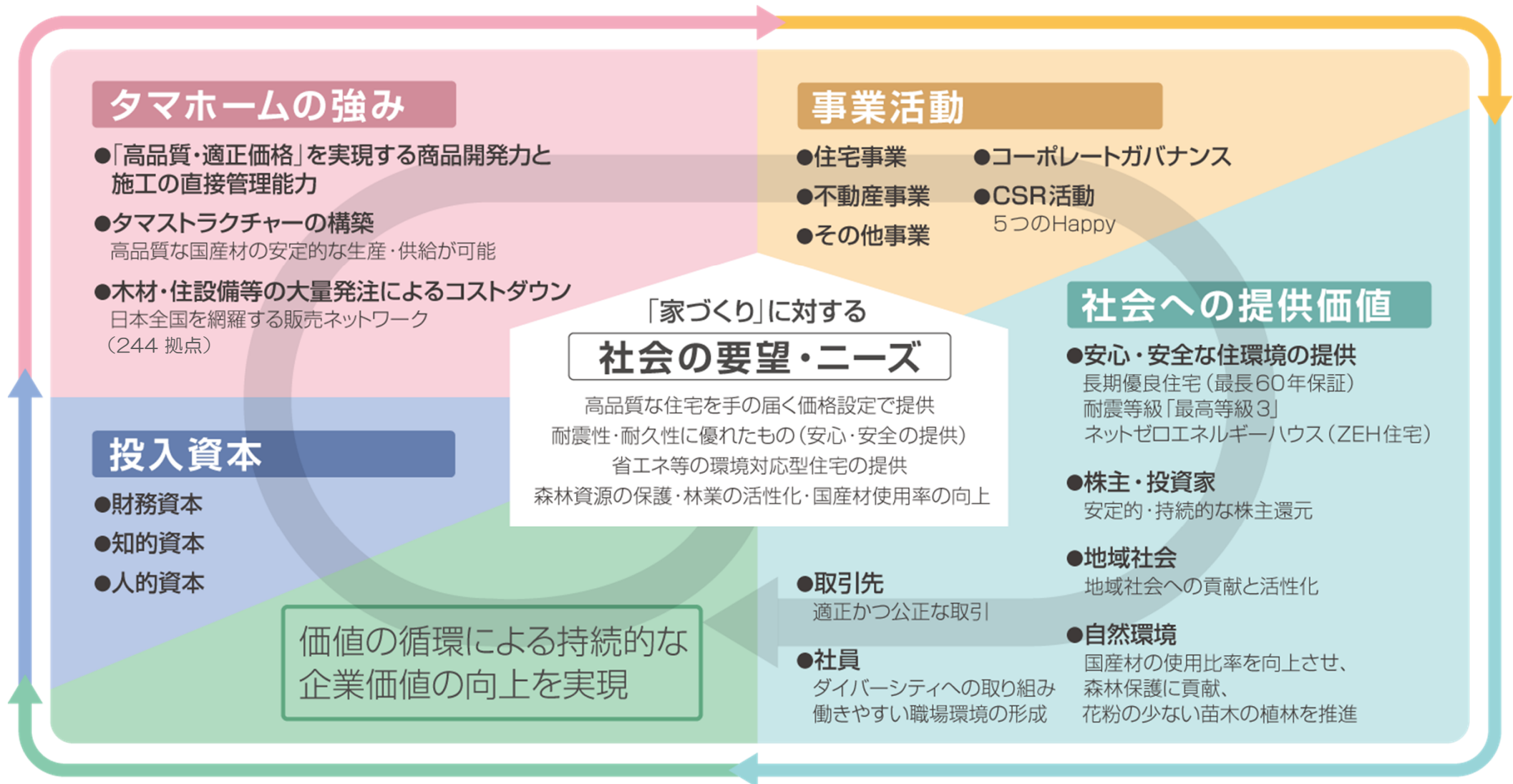


2024年5月 累計販売棟数 **17万棟突破**

## 店舗展開



# 価値創造プロセス



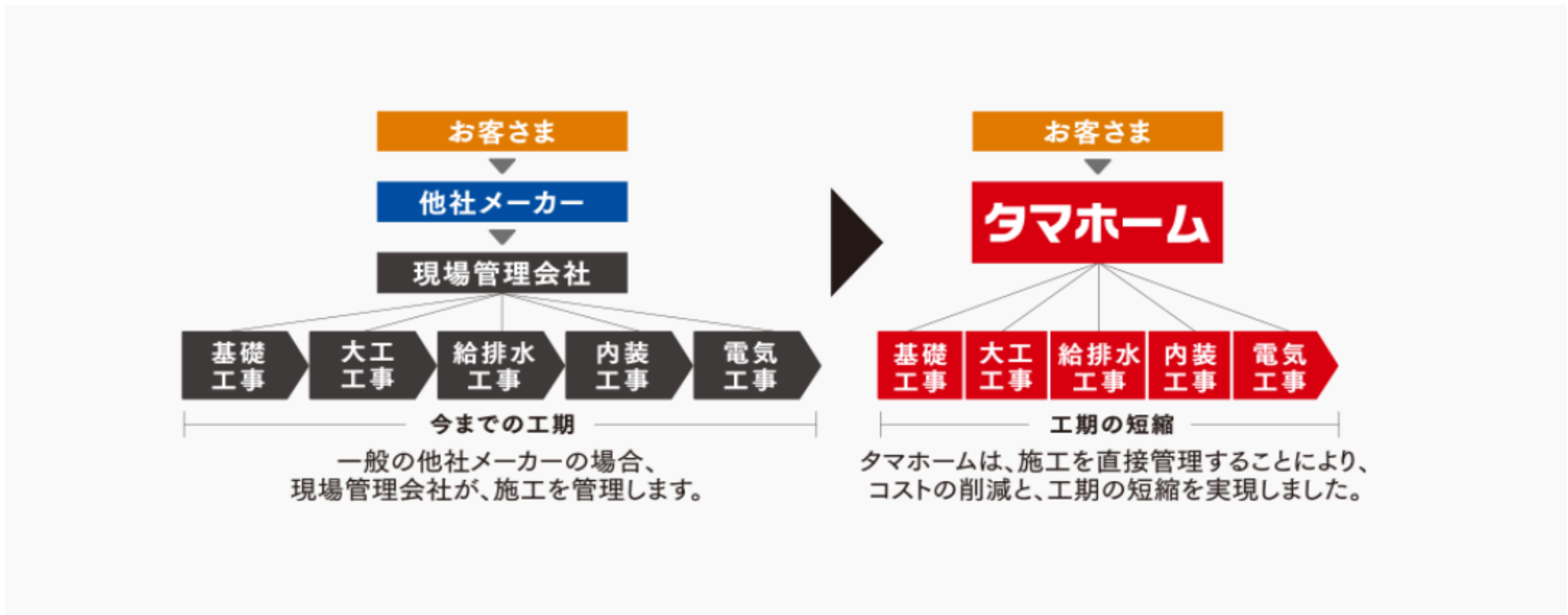
# 「高品質・適正価格」を叶えるために

1. 施工の直接管理
2. 生産者と直接つながる流通システム「タマストラクチャー」
3. 大量発注によるコストダウン



## ビジネスモデル

## 中間業者を挟まない、施工の直接管理



一般的なハウスメーカーの場合、メーカーと実際に工事を担当する施工業者の間には、現場管理会社が入って施工を管理します。そこで発生するコストを抑えるため、タマホームは各案件の施工を自社支店の工務チームが直接管理。これにより、中間業者にかかるコスト削減と、業務効率化による工期の短縮を実現。家づくりのムリ・ムラ・ムダを省くことで、お客様の予算に合わせて高品質な住宅を提供できる、安心の価格を実現しています。

## ビジネスモデル

## 生産者と直接つながる、新しい流通システム「タマストラクチャー」



高品質・低価格の国産木材を安定的に生産・供給する流通システム「タマストラクチャー」を構築。  
森林組合や林業者、製材工場とタマホームが直接つながることで、中間マージンをカットしています。  
また、建築棟数等、木材の使用量を事前に森林組合や林業者に伝えているため、市場の相場や時期に左右されない、安定した価格での仕入れが可能に。  
この流通システムは、林業の活性化と森林資源活用につながることから、グッドデザイン賞も受賞しています。

## 住宅設備の大量発注によるコストダウン

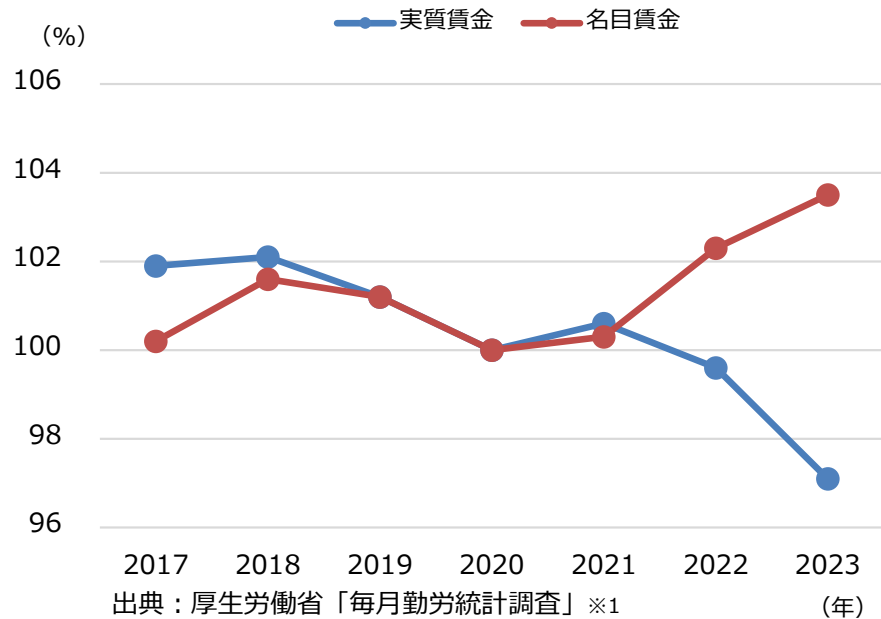


キッチン、バス、トイレなどの住宅設備を、それぞれ専門の設備メーカーから購入することで、ハイクオリティな製品を低コストで仕入れています。年間の建築予定棟数に合わせて、設備メーカーと事前に供給数を協議した上で価格設定をし、大量に仕入れることでコストを圧縮。さらに自社工場などの製造設備や部材在庫を持つ必要もなく、商品開発の経費もかからないため、大幅なコストの削減が可能となっています。

# 事業環境

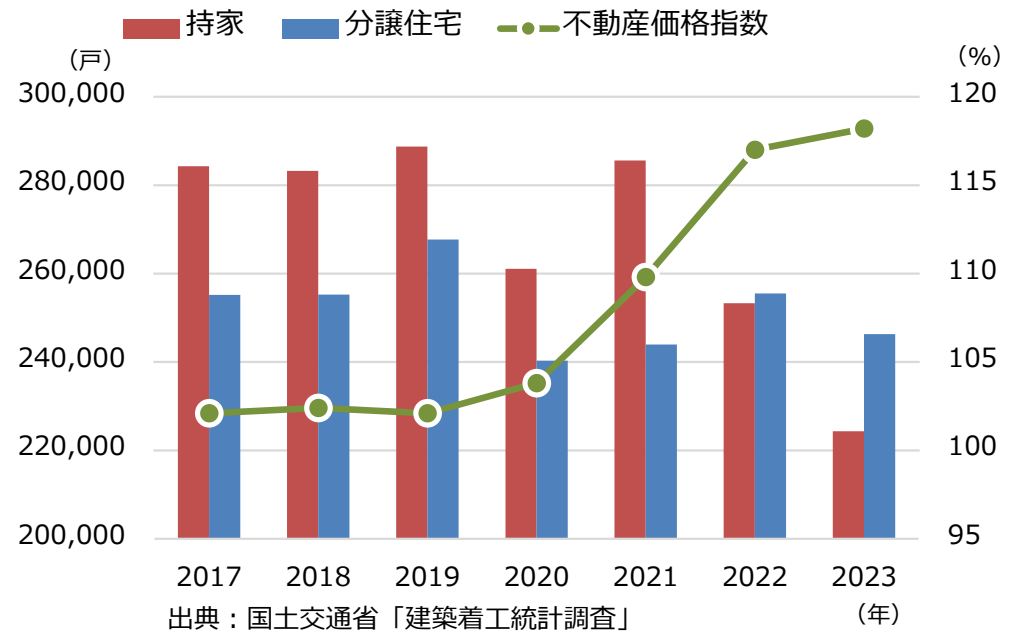
- 物価の上昇により住宅需要が低下し、新設住宅着工戸数（持家）が低下
- 不動産価格指数の上昇

## 実質賃金・名目賃金の推移



※1 2020年の実質賃金・名目賃金を100とした場合

## 利用関係別-新設住宅の戸数



国土交通省「土地・不動産・建設業関係報道発表資料」※2  
 ※2 2010年の算術平均を100とした場合

住宅価格が高止まりし、物価上昇に伴う実質賃金の減少で消費者マインドが低下。新設住宅市場は縮小傾向にあり、不動産価格指数は上昇傾向。

## 中期経営計画「タマステップ2026」

### 基本方針

新築住宅着工棟数**No.1**を目指し、  
4つの事業の柱を中心に成長する

～ 4つの事業：注文住宅・戸建分譲・リフォーム・不動産 ～

2026年に売上高**3,200億円**  
営業利益**200億円**達成を目指す

### 基本戦略

1. 注文住宅事業で『都道府県別シェアNo.1』を目指す
2. 戸建分譲事業で『販売棟数1,700棟』を目指し  
シェア拡大を図る
3. リフォーム事業で『売上高120億円』を目指し  
事業成長を図る
4. 不動産事業で『売上高500億円』を目指し  
事業成長を図る

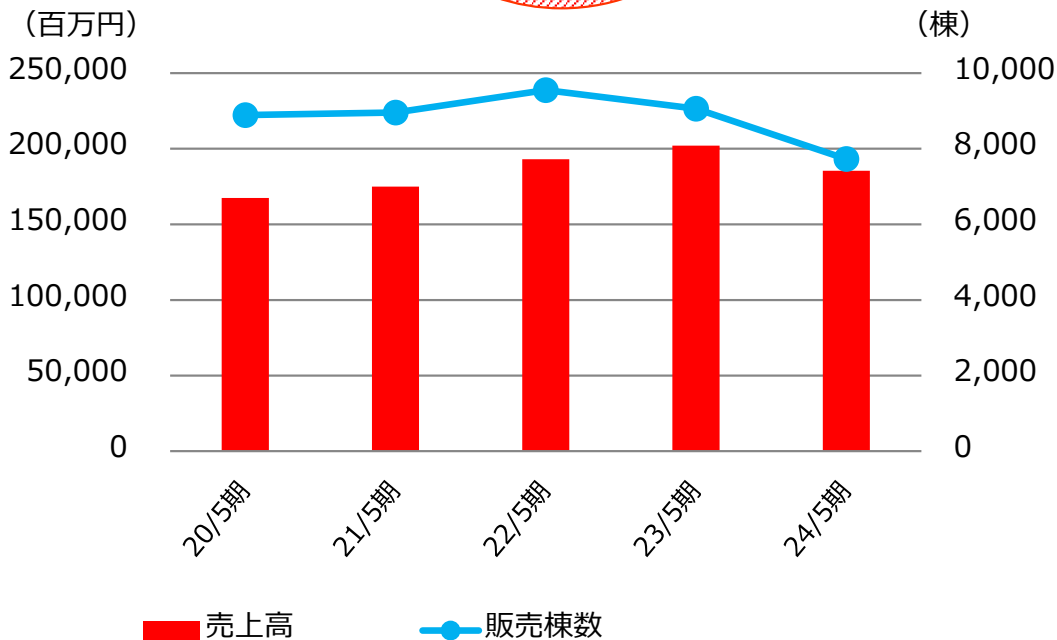
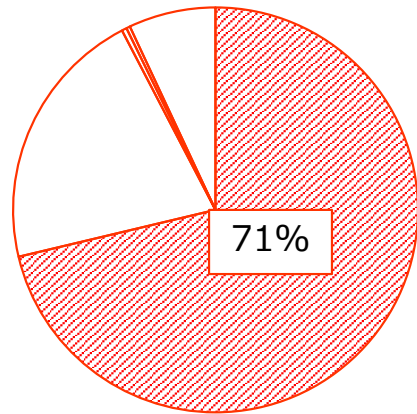
### 数値目標

	2024/5期 実績	2026/5期 目標
受注棟数	10,207 棟	15,000 棟
販売棟数	9,257 棟	12,500 棟

	2024/5期 実績	2026/5期 目標
売上高	2,477 億円	3,200 億円
営業利益	125 億円	200 億円
営業利益率	5.1%	6.2%
当期純利益	87 億円	120 億円

# セグメント解説-住宅事業

## セグメント割合と売上高推移



## 事業領域

- 注文住宅の建築請負
- リフォーム工事等の請負
- 外構工事等付帯工事の紹介
- プレカットCAD入力・図面作成等の設計支援業務

当社グループの根幹をなすセグメント  
 全国47都道府県に244拠点（2024年5月31日現在）を展開  
 2024年5月に、累計販売棟数17万棟を達成  
 引渡後、10年が経過するOB顧客が8.3万棟に達する



## セグメント解説-住宅事業

## 各都道府県で新築住宅着工棟数シェア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

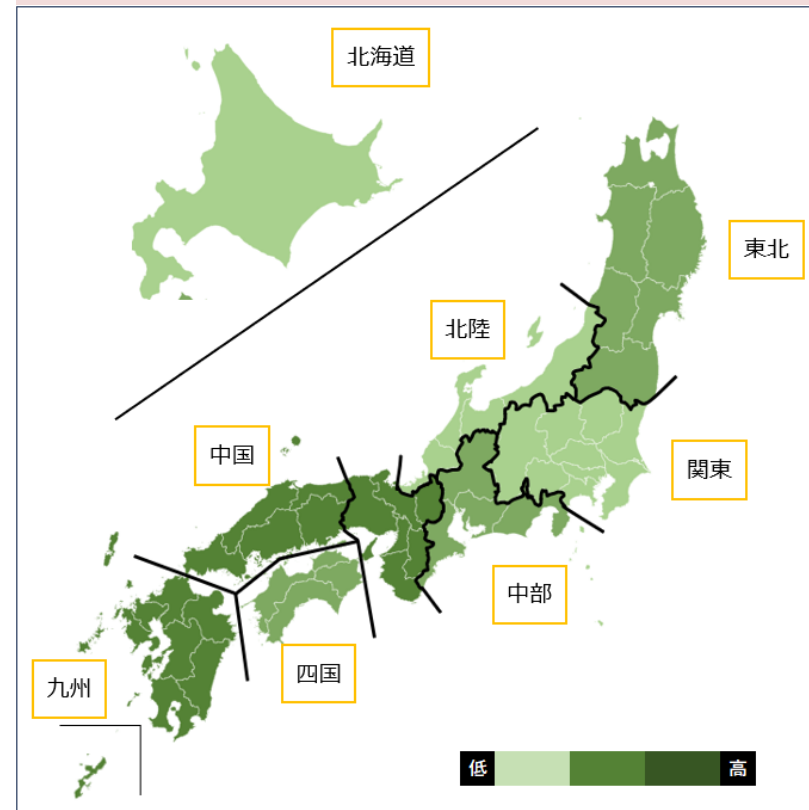
- **商品・価格**

規格住宅、地域限定商品等の販売強化  
高付加価値商品をラインナップに追加

- **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 (2024年5月期累計着工棟数)



※国交省統計調査の地域区分

## 長く安心して住めることを追求した商品

- 地震に強い家づくり 最高ランク「耐震等級3」
- 当社標準仕様の住宅が連続した震度7クラスに耐えられる耐震性能を持つことを実証

### ■ 耐震実験によって高い耐震性を実証

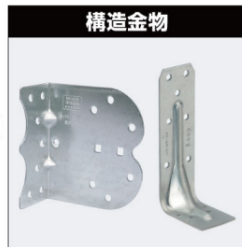
耐震等級3は、数百年に1度発生する地震※の1.5倍の力でも倒壊・崩壊しないレベルの高い耐震性を確保。  
暮らしをしっかりと守る、安全で安心な住宅空間を築きます。

### ■ 性能にこだわった構造



耐力面材

構造用面材を壁全体に張ることにより、荷重を壁面全体へ分散します。また、耐力壁をバランス良く配置することで荷重を建物全体へ分散します。



構造金物

安心安全な家づくりにとって重要な役割をもつ構造金物は、柱や梁、筋かい等の接合部分を効率よく緊結することで強度を大幅に向上させます。また、金物の塗装には、耐食性に優れた塗装を採用。長年の使用による劣化を防ぎます。



剛床工法

24mmの構造用合板を土台や梁に直接留めつけて、床全体を一体化します。一般的な根太工法に比べ、横からの力に対する強度が2倍になり、地震の横揺れにも効果を発揮します。また、2階の床には厚さ12.5mmの硬質石膏ボードを敷き詰めて防音対策を施しています。



当社の「大安心の家」を使用し、数百年に1度の大地震※を想定した揺れを与えての実験を実施。実験後の建物の変形は、建築基準法限界値のわずか1/3以下。十分な安全性が確認されました。

※数百年に1度発生する地震とは、阪神淡路大震災クラスの地震。

# 耐震性と耐久性に優れた家

# セグメント解説-住宅事業

- 快適でエネルギー効率に優れた未来性能の住宅「笑顔の家」を販売
- 「HEAT20・G3」水準※1のUA値 0.23※2を確保

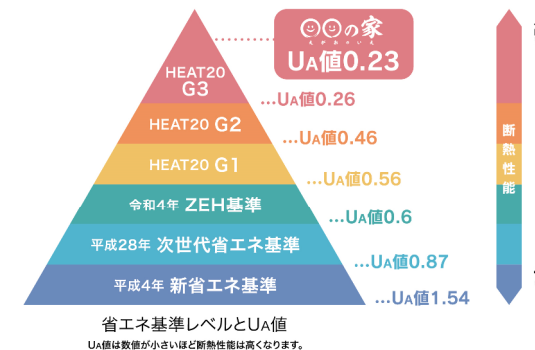
■ 25年後の当たり前前の基準、G3水準UA値0.23を実現した商品「笑顔の家」



- 外壁ダブル断熱、基礎ダブル断熱、樹脂トリプルガラスなどを採用し、UA値 0.23を実現
- 気密施工、気密測定を実施
- 太陽光発電パネル 4.98kWを標準搭載
- 制震ダンパー、省令準耐火構造、防犯ガラスなどを採用し、防災、防犯性能を向上
- 高耐候外装材、高耐久シーリング材、地中配管防蟻処理を採用し、メンテナンスの簡素化とコストを抑制
- 機能的でデザイン性の高い住設機器や内装建材を採用し、家をつくる楽しさと生活する楽しさを提供

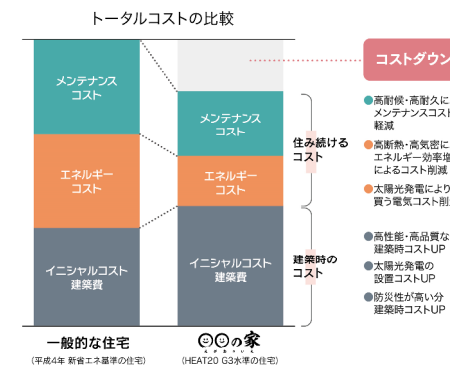
※1 断熱地域区分1・2・3地域はG2レベルに該当します。  
 ※2 UA値 0.23：当社試算プランにて算出しています。

■ “未来基準”の高い断熱性・気密性を備えた「ダブル断熱工法」で夏も冬も快適に暮らせます



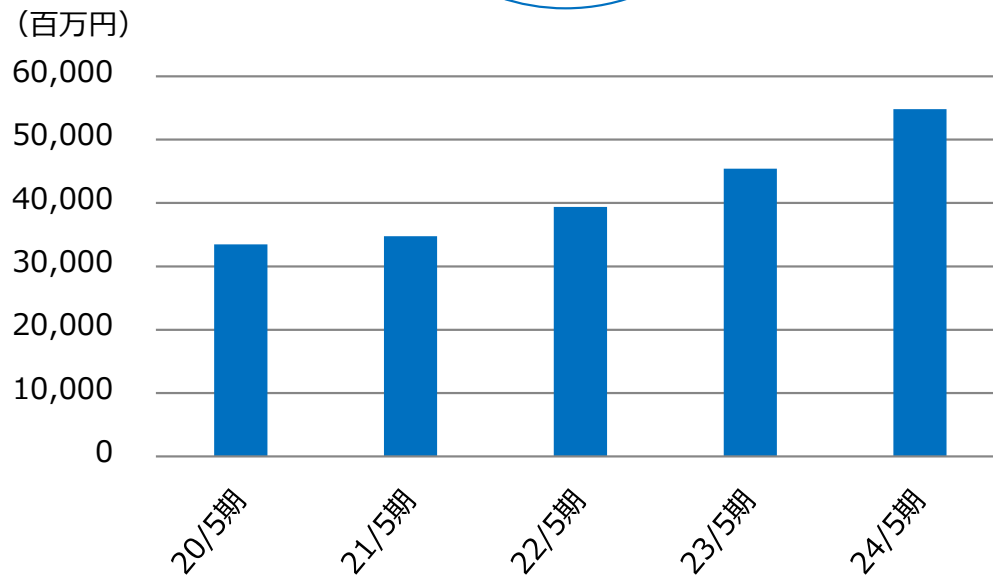
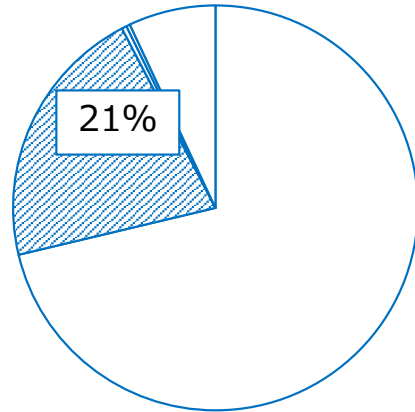
※UA値：外皮平均熱貫流率[W/(㎡・K)] ※断熱地域区分6・7地域での水準値  
 ※UA値は、プラン、その他諸条件により異なります。また断熱地域区分1・2・3地域はG2レベルに該当します。  
 [出典元：(一社)20年先を見据えた日本の高断熱住宅研究会]

■ 「高耐候・高耐久」と太陽光発電で将来的なコストを削減する“家計にやさしい”住まい



## セグメント解説-不動産事業

## セグメント割合と売上高推移



## 事業領域

- 分譲宅地・戸建分譲の販売
- マンションの企画・開発・販売
- オフィスビルの転貸事業
- オフィス区分所有権販売事業
- 不動産仲介

家づくりから街づくりへ、街並みや景観にも配慮した総合的な住環境を提供

近年では、都心での旺盛なオフィスニーズを捉え、オフィスのサブリースやオフィス区分所有権販売拡大を目指す

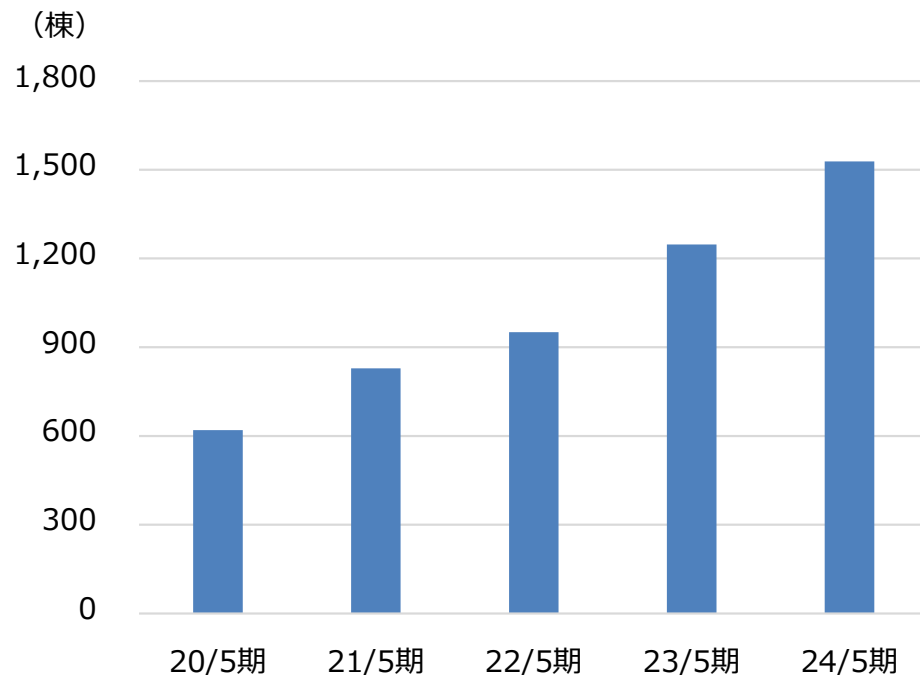


## セグメント解説-不動産事業

## ● 戸建分譲事業

- ・ 資金回転率を重視し、10区画以下の小規模分譲地を中心に仕入、販売
- ・ 地方中枢都市を中心としたエリアでの分譲用地仕入、販売の体制を構築
- ・ 「良質低価格」の商品と安心なアフターサービスの提供

戸建分譲事業 販売棟数推移



## セグメント解説-不動産事業

### ● マンション事業

都市部を中心とした需要の高いエリアでの積極的な仕入を行い、消費者ニーズに合わせた新築マンション、中古マンションの販売を強化する

### ● サブリース事業

東京主要5区（※）および首都圏近郊エリアを中心とし、お客様のニーズを意識した提案をすることで新規受託案件を増やす

### ● オフィス区分所有権販売事業

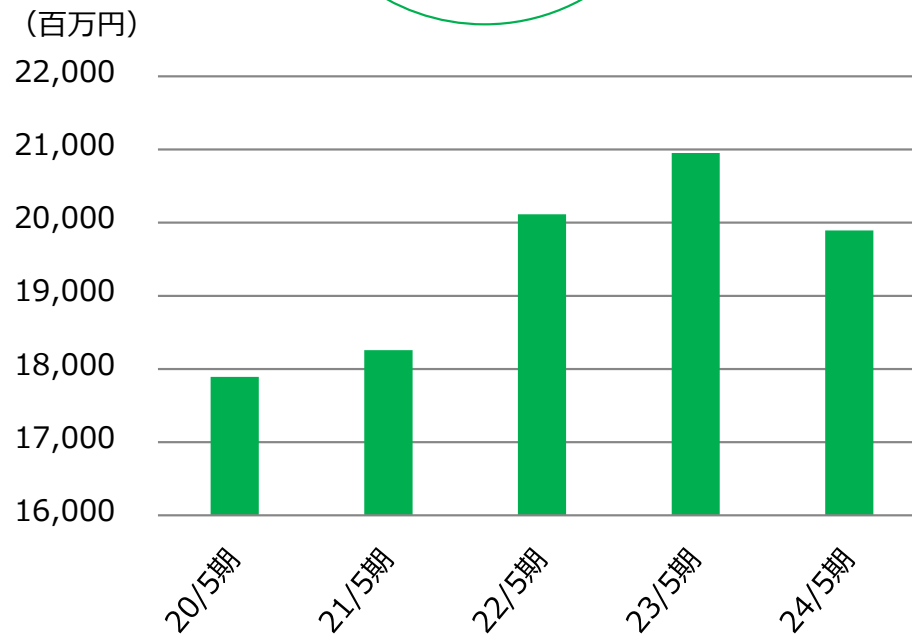
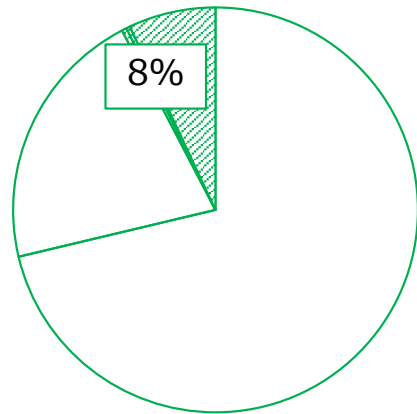
仕入エリアは東京主要5区（※）、販売エリアは全国区とし、市場動向を的確に捉えた仕入を行い、商品価値を高めることで販売を強化する

（※東京主要5区は千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区）



## セグメント解説-その他の事業

## セグメント割合と売上高推移



## 事業領域

## 【金融事業】

- 火災保険等の保険代理業務
- 注文住宅購入者向けつなぎ融資の取次業務

## 【エネルギー事業】

- メガソーラー発電施設の運営、経営

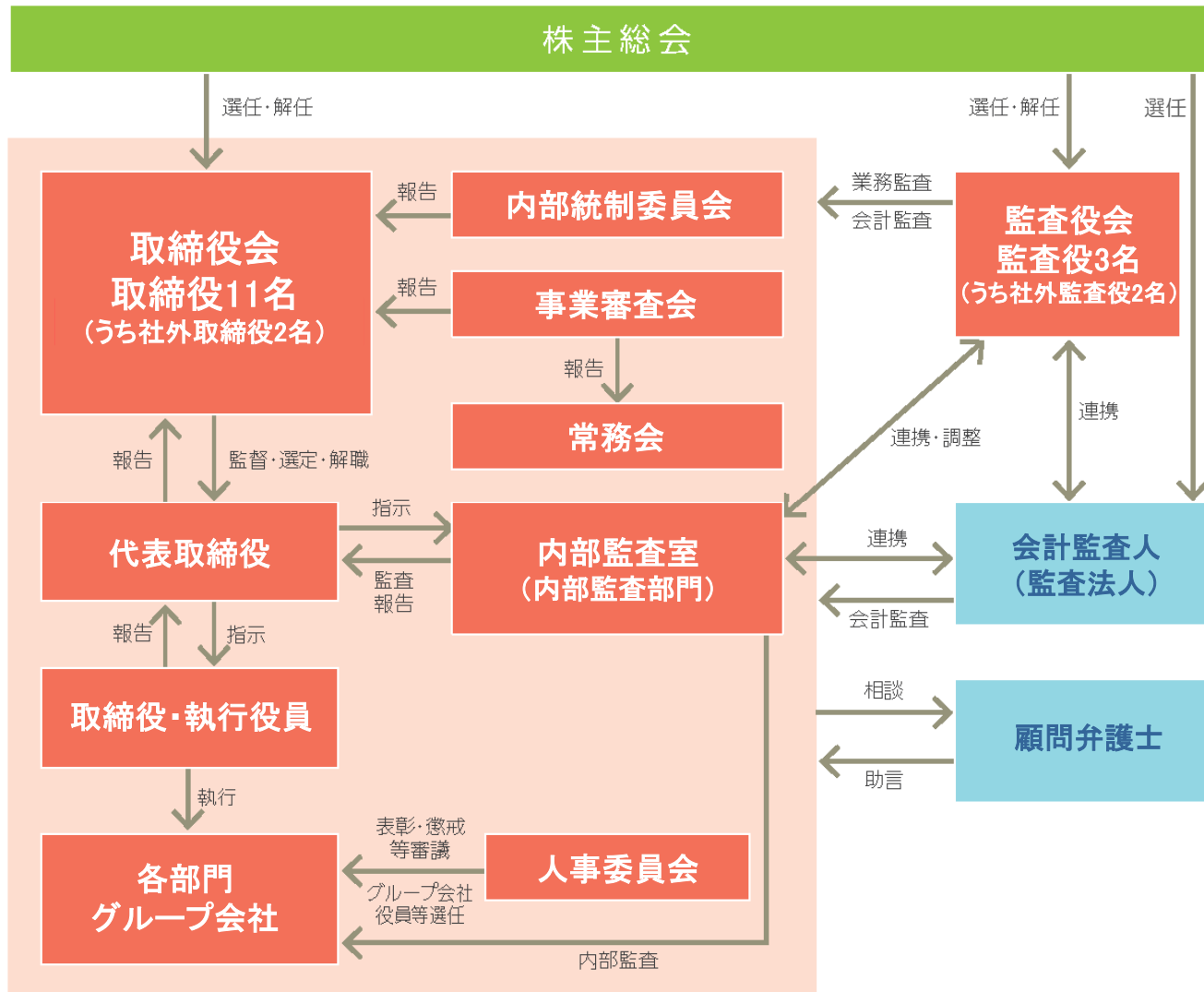
## 【その他事業】

- 広告代理業
- 家具販売・インテリア工事の請負
- 地盤保証
- 車両リース事業



# コーポレートガバナンス

当社は、コーポレート・ガバナンスの強化を経営上の重要課題と位置づけ、継続的な企業価値の向上や株主の皆様をはじめとするステークホルダー（利害関係者）の信頼感を高める観点から、迅速かつ適正な意思決定を図り、効率性と透明性の高い経営体制を確立することを基本姿勢としています。



## 事業上のリスクと対策

### 災害発生時の基本方針

当社グループでは、災害発生時においては、人命の確保を最優先に行動するとともに、「地域社会への貢献」「会社資産の保全」「二次災害の防止」「事業の早期復旧・継続」「再発防止」に向け、全員が一丸となって取り組むことを基本方針としております。

災害が発生した場合、事業継続に向けて緊急時対応組織を速やかに設置し、被災状況の把握と支援活動を開始します。

また、お客様の被災状況の把握と支援、その後の各種保険や住宅への被害対応について説明を行う体制を構築しています。



### 情報セキュリティへの取り組み

当社は、木造注文住宅の建築請負をはじめとする建設業、一部事業所における不動産の販売や賃貸に関する事業、および保険代理店等を営んでおりますが、これら事業の遂行に必要な範囲で、適切にお客様情報を利用いたします。当社グループ間では、各社の取得するお客様情報を共同利用することを定め、その旨公表しております。

[【プライバシーポリシー お客様の個人情報のお取り扱いについて】](#)

また、情報システム、セキュリティ管理・業務体制において基本規程を制定することにより、一般的な犯罪のほか、組織体制面、情報通信技術面において、合理的かつ適切な安全対策を施し、情報を漏洩、滅失又は毀損から保護する体制を確立しています。

## CSRへの取り組み

## CSR基本方針「5つのHappy」



## Happy Life

より良いものを適正価格で提供することを通じて、お客様の安心安全と、快適な住まい・暮らしを実現することに取り組んでいます。

## Happy Work

従業員の成長への意欲を大切に、安心して夢・目的を実現できる快適な職場環境をつくることに取り組んでいます。

## Happy Business

公正な事業運営、公正な取引を行い、お取引先とお互いに発展し続けられる関係の構築に取り組んでいます。

## Happy Community

地域に住まう人たちとのつながりを大切に、地域の発展に貢献するとともに、人々の笑顔を作り出すことに取り組んでいます。

## Happy Earth

地球環境に対して、我々ができることは何かを考え、すべての人々が安心して暮らすことができるよう、環境保全活動に取り組んでいます。

## Corporate Governance

「5つのHappy」に取り組み、株主様をはじめとしたすべてのステークホルダーの皆様のために、健全性、透明性のある経営を通して継続的な企業価値向上に取り組んでいます。

# CSRへの取り組み

## Happy Life –お客様のために

安心・安全な家づくり



当社は、「安心安全な家づくり」の重要な要素のひとつとして、木造住宅の「耐震性」向上に取り組んでいます。

「大安心の家シリーズ」では長期優良住宅の認定基準の耐震等級「等級3」を満たす性能を標準仕様として社内に加工図を設計する部門を設け、厳しい構造設計基準を確実に現場へ反映させ、全国に均一で安定した品質の構造材を供給し施工を行っています。

「地震に強い家づくり」には、「地震に強い建物」だけでなく、地盤も重要です。タマホームは、着工前の地盤調査を全棟で実施しています。調査の結果に基づき、必要な場合は地盤改良工事を施し、確かな地盤確保に努めています。

Happy Lifeで実現するSDGsへの貢献



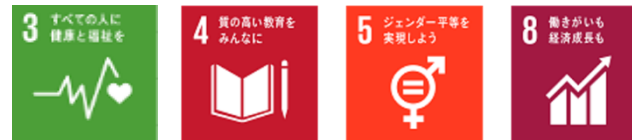
## Happy Work –従業員とともに

ダイバーシティへの取り組み



当社グループは、言語、文化、性別、国籍、年齢、障がいの有無等にとらわれず、多様な人材の一人ひとりがお互いの価値観、考え方を認め、能力を最大限に発揮し、成長することができる充実した職場環境の構築を目指します。また、今後は人権に対する理解をさらに深め、職場環境の整備に対応していき、女性の活躍においても出産や育児に対するサポートを積極的に行うことで活躍できる機会を提供します。シニア人材に対してもこれまでの一人ひとりの経験や能力に応じた職場環境を提供することで、多様な人材が活躍できる職場形成に取り組んでいきます。

Happy Workで実現するSDGsへの貢献



# CSRへの取り組み

## Happy Business –お取引先と共に

### 適正かつ公正な取引



当社グループにとってすべてのお取引先は大事なパートナーかつステークホルダーであり、お互いの企業活動の持続的な発展を目指して、公正な取引を行っています。

当社グループでは、「役職員行動規範」において行動規範を定め、お取引先との取引に際しては、会社の優位的な地位を利用して不利益を与えるようなことをしてはならないこと、下請け代金の支払いその他に関し、独占禁止法・下請法・建設業法などの法令に違反する行為を行ってはならないことを明記し、公正な取引の徹底にグループ全体で取り組んでいます。

### Happy Businessで実現するSDGsへの貢献



## Happy Community –地域社会のために

### 災害発生時における支援



当社では、大規模災害発生時は被災地の一日でも早い復旧・復興に資するため、継続的な住宅の供給を続けていくことが一番の支援と考えており、災害発生時には人員を増員し住宅の供給や各種取り組みを全力で行っています。また2017年11月28日には、福岡県と「災害時における木造応急仮設住宅の建設及び物資の供給に関する協定」を締結しました。当社は今後も災害発生時に備え、地域との連携を深め、地域社会への貢献に取り組んでまいります。

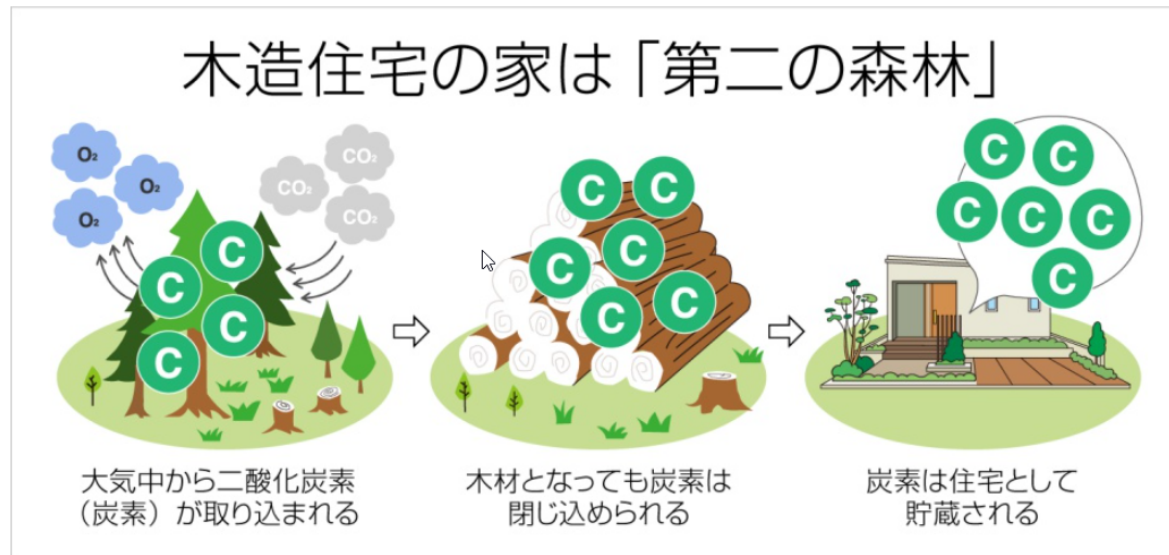
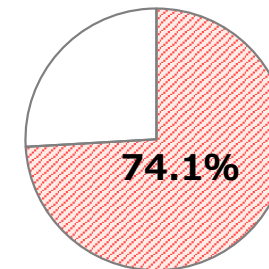
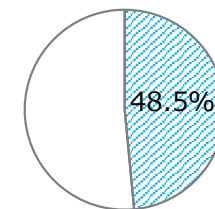
### Happy Communityで実現するSDGsへの貢献



## CSRへの取り組み

## Happy Earth① -地球環境のために

## 木造住宅供給による環境保全活動の取り組み

当社における  
国産材の使用割合大手ハウスメーカーの  
国産材の使用割合

※国産材使用率  
大安心の家・大安心の家[愛][暖]の構造躯体による  
国産材使用率が、一棟あたり約74.1%となります。  
その他商品の国産材使用率は異なります。  
(2024年5月時点、自社調べ)

右図：出典 令和5年度森林・林業白書

森林の樹木は光合成により、大気中の二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）を吸収して成長します。光合成で吸収した二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）を、炭素（C）として取り込み、樹木の中に炭素（C）が貯蔵されるようになります。さらに、樹木が伐採されて、木材として使用されている間も炭素（C）は貯蔵されたままとなり、大気中から吸収した二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）は、燃やさない限り木材から、大気中に放出されることはありません。木造住宅は、森林と同じように二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）を固定したままなので、「第二の森林」などと言われております。更に国産材は、輸入材と比べ、輸送時の燃料消費エネルギーが少ないことから、温室効果ガス排出量の削減につながります。

当社は、国産材比率の高い良質で寿命の長い住宅を販売・施工していることで、年間16.90万t-CO<sub>2</sub>（1棟当たり換算で16.40 t-CO<sub>2</sub>）（※）もの二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）を固定しており、国産材利用を通じた環境保全活動に取り組んでいます。

※林野庁より公表されております「建築物に利用した木材に係る炭素貯蔵量の表示に関するガイドライン」を元に、炭素貯蔵量（t-CO<sub>2</sub>）を計算しております。

※当社の2022年度の引渡棟数の木材使用量から計算しております。

## CSRへの取り組み

## Happy Earth② –地球環境のために

## 将来世代への貢献



スギ花粉症は、感染者が多く深刻な問題となっています。花粉症患者の増加を受け、近年は花粉の少ない品種、花粉症対策苗木が開発されています。タマホームはこれまで木材流通を通して、各地の森林組合との関係を深めてきました。林業と連携して花粉の少ない苗木の植林を支援することでスギ花粉問題の解決の一助となることを目指し、タマホームは、「伐（き）って使う」と「植える」の2つの方法に取り組んでいます。

## Happy Earthで実現するSDGsへの貢献

JAPAN WOOD DESIGN  
AWARD 2017

これらの取り組みの結果として、「ウッドデザイン賞2017」（ソーシャルデザイン部門／コミュニケーション分野）を受賞しました。花粉症対策という現代の課題に向き合い、1棟につき10本の木を植えるという参加型、かつ資源の持続的利用を意識した取り組みで独自性があり、時間を価値に変える視点が木材への理解をなお促進させる点が評価されました。

## 【伐（き）って使う】

スギは、樹齢25年から30年に達する頃から本格的に花粉が生産されます。そこで花粉を出す木を多く伐採して使うことにより花粉を減らすことができます。

## 【植える】

スギ林は、国土の保全や地球温暖化の防止などの多様な機能を担うため伐採後に植栽する必要があります。とはいえ、数十年後に花粉を多く出すスギの苗木を植えていては花粉を減らすことはできません。そこで、当社では品種改良された、花粉の出にくいスギ苗木を植栽することで、徐々に「花粉の少ない森」へと変えていく取り組みを続けていきます。今後も当社のネットワークを活かしてこの輪を広げていき、花粉症という社会課題を解決するためこの活動を普及していきます。

# ESG・SDGsへの取り組み

- 従業員をはじめすべてのステークホルダーとともに、持続可能な未来を築く企業に成長すべく、ESG経営を推進していきます。
- ハウスメーカーとして、SDGsにおける12の目標に貢献します。



## ■ サプライチェーンにおけるマッピング



## 財務・非財務ハイライト

連結経営成績 (百万円)	2016年5月期	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
売上高	138,379	157,001	167,915	186,874	209,207	218,092	240,760	256,065	247,733
営業利益	1,803	3,901	4,653	7,366	9,873	10,999	11,893	13,264	12,586
対売上高営業利益率 (%)	1.3	2.5	2.8	3.9	4.7	5.0	4.9	5.2	5.1
経常利益	1,016	3,475	4,029	6,955	9,754	11,093	12,346	13,477	12,877
対売上高経常利益率 (%)	0.7	2.2	2.4	3.7	4.7	5.1	5.1	5.3	5.2
当期純利益 (損失)	△ 446	901	2,047	3,934	5,109	7,168	8,283	8,715	8,752
対売上高当期純利益率 (%)	-	0.6	1.2	2.1	2.4	3.3	3.4	3.4	3.5
連結財政状態 (百万円)	2016年5月期	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
総資産	83,866	83,350	90,767	89,497	101,713	100,216	105,077	111,508	89,587
純資産	13,531	14,088	15,513	18,190	21,232	26,214	30,916	34,915	38,327
連結キャッシュ・フロー (百万円)	2016年5月期	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
現金及び現金同等物の期末残高	26,566	26,706	31,627	27,013	30,993	32,681	33,471	34,323	26,105
フリー・キャッシュフロー (※)	△ 2,186	△ 1,656	3,006	10,993	△ 1,292	16,118	2,588	3,759	6,274
1株あたり情報 (円)	2016年5月期	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
1株あたり当期純利益 (損失)	△ 14.84	30.00	68.12	130.89	172.76	243.35	282.25	298.41	301.94
1株あたり純資産 (BPS)	442.96	463.12	515.3	603.47	718.95	887.47	1,053.53	1,203.11	1,321.11
1株あたり年間配当金	10	15	30	53	70	100	125	180	190
財務指標 (%)	2016年5月期	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
自己資本当期純利益率 (ROE)	-	6.6	13.9	23.4	26.0	30.3	29.1	26.5	23.9
総資産経常利益率 (ROA)	1.2	4.2	4.6	7.7	10.2	11.0	12.0	12.4	12.8
自己資本比率	15.9	16.7	17.1	20.3	20.8	26.1	29.4	31.3	42.7
	2016年5月期	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期
従業員数 (名)	2,966	3,196	3,408	3,538	3,610	3,491	3,369	3,329	3,420
店舗数	238	238	242	245	245	244	246	245	244

# 役員



代表取締役社長  
玉木 伸弥



代表取締役会長  
玉木 康裕



専務取締役  
加賀山 健次



取締役  
白濱 圭祐



取締役  
山元 啓介



取締役  
米田 彰宏



取締役  
小野 達郎



取締役  
西堀 祐介



取締役  
竹下 俊一



社外取締役  
金重 凱之



社外取締役  
近本 晃喜



監査役  
玉木 克弥



社外監査役  
鴛海 量明



社外監査役  
永田 朋之

# 会社概要

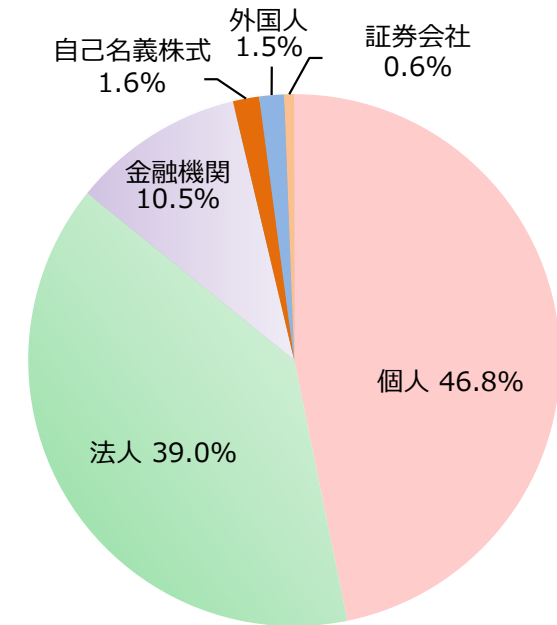
## 会社概要 (2024年5月31日現在)

設立	1998年(平成10年)6月3日	
資本金	43億1,014万円	
株式市場	東京証券取引所プライム市場、福岡証券取引所	
従業員	(連結) 3,420名、(単体) 3,236名	
グループ会社 (2024年5月31日現在)		
国内	海外	
タマ・アド(株)	Tama Global Investments Pte. Ltd.	
タマリビング(株)	TAMA HOME AMERICA LLC	
タマファイナンス(株)	Tama Son Thanh Vietnam Joint	
タマアグリ(株)	Stock Company	
在住ビジネス(株)		
(株)九州新エネルギー機構		
THオートリース(株)		

## 株式の状況 (2024年5月31日現在)

証券コード	1419
発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式総数	29,455,800株
株主総数	54,516名

### 株式所有者別分布



The logo for TamaHome, featuring the brand name in white text on a red rectangular background.

< 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

<https://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。