

TamaHome®

2014年5月期 決算説明補足資料

タマホーム株式会社 < 1419 >
2014年7月15日

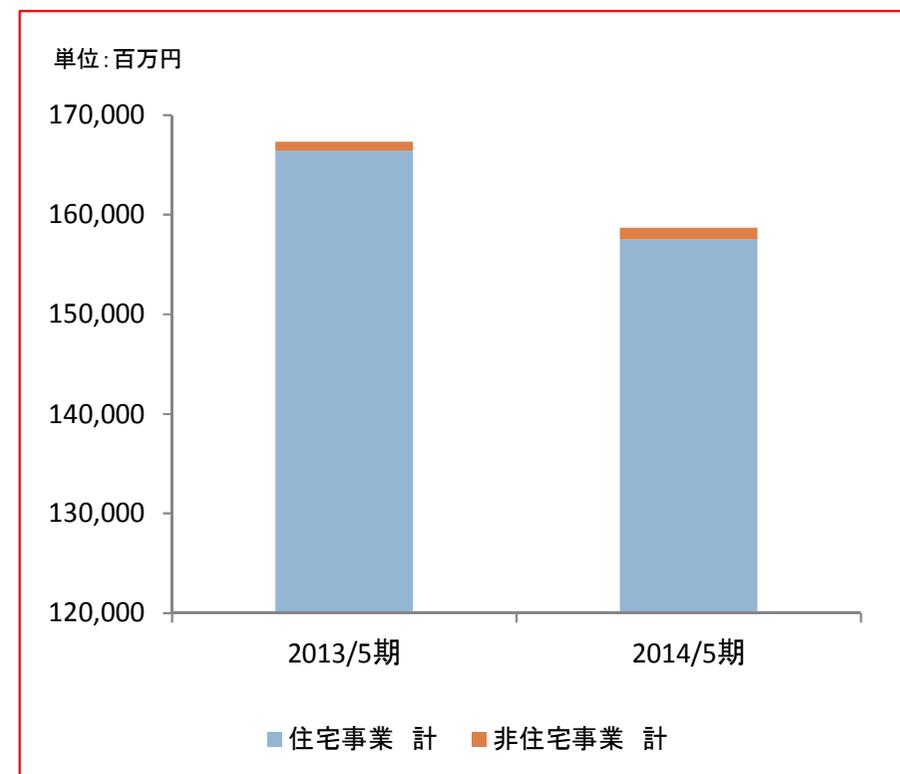
1. 2014年5月期 業績概要	・・・	3～11
2. 中期経営計画「タマステップ2016」の進捗	・・・	12～17
3. 2015年5月期 見通し	・・・	18～23
4. 新ガバナンス体制	・・・	24～26
5. 参考資料	・・・	27～28

1. 2014年5月期 業績概要

受注

- 消費税率改定・金利上昇を見据えた駆け込み需要の発生(9月まで)
- 10月以降は反動減により前期比で大幅減少
- リフォーム事業については、子会社による不祥事の影響で前期比で大幅な減少
- 資材価格、労務費の上昇を受けた2014年10月の価格改定の影響により、注文住宅の単価が上昇

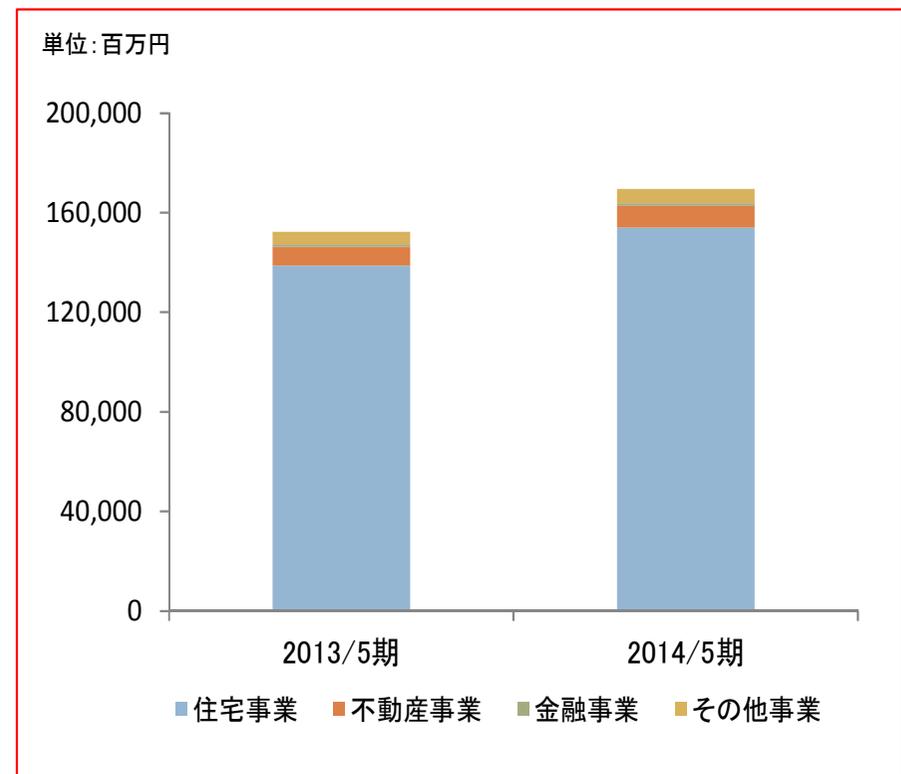
(単位:百万円)		受注金額		
		13/5期	14/5期	前期比
注文住宅	162,188	154,400	95.2%	
(棟数)	9,905	8,919	90.0%	
賃貸住宅	570	339	59.5%	
リフォーム	3,683	2,776	75.4%	
住宅事業 計	166,441	157,515	94.6%	
その他	899	1,200	133.5%	
非住宅事業 計	899	1,200	133.5%	



売上高

- 期首手持棟数の増加により前期比では引渡棟数の増加となったものの、職人不足、天候不順等の影響で計画を下回る
- 引渡棟数の増加により、保険代理店業や家具・インテリア販売等、周辺事業の売上は前期比で増加

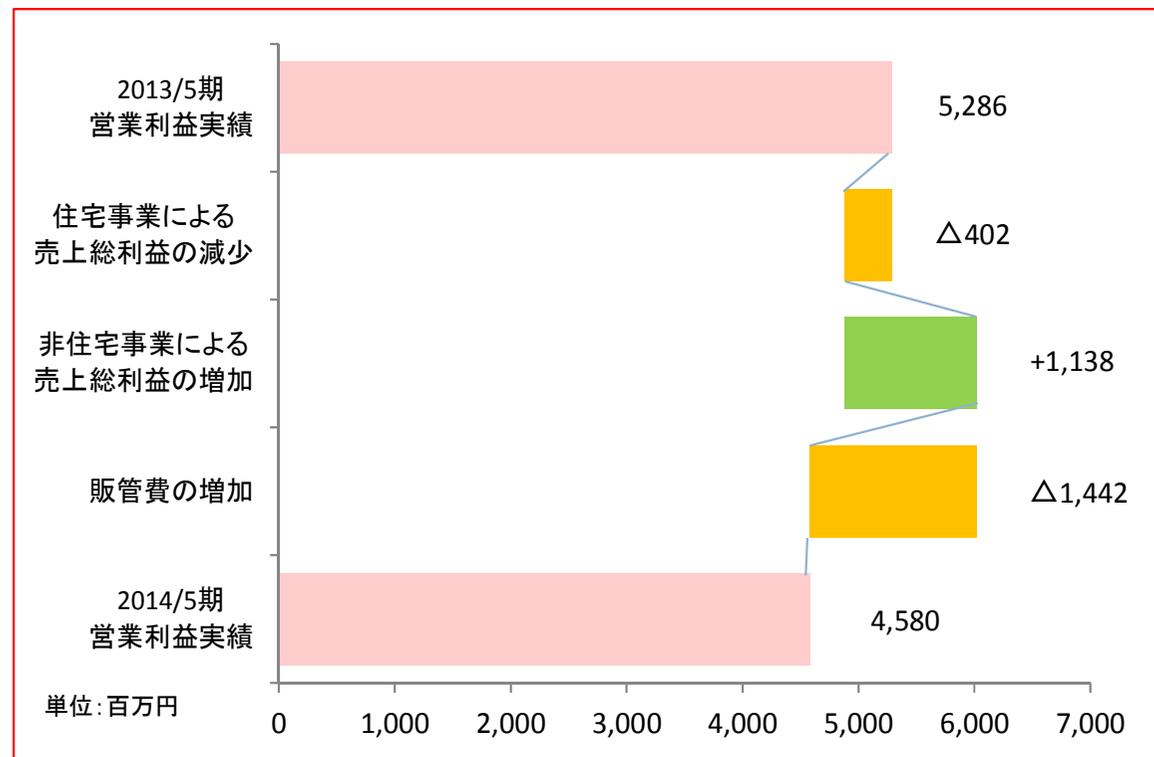
(単位:百万円)	売上金額		
	13/5期	14/5期	前期比
住宅事業 計	138,839	154,076	111.0%
不動産事業	7,599	8,724	114.8%
金融事業	925	1,137	122.9%
その他事業	4,959	5,590	112.7%
非住宅事業 計	13,484	15,451	114.6%
総計	152,323	169,528	111.3%



営業利益

- 住宅事業については、2012年9月に実施した価格改定の影響で工事利益率が低下したことに加え、引渡棟数が計画を下回ったことで、前期比で減益となった
- 非住宅事業は販売棟数増加の影響、マンションプロジェクトの好調な推移により増益
- 販管費は店舗数の増加により前年同期比で1,442百万円増加

(単位:百万円)	営業利益金額		
	13/5期	14/5期	前期比
住宅事業 計	4,489	3,039	67.7%
不動産事業	600	1,211	201.9%
金融事業	489	543	111.1%
その他事業	-292	-214	-
非住宅事業 計	796	1,540	193.4%
総計	5,286	4,580	86.6%

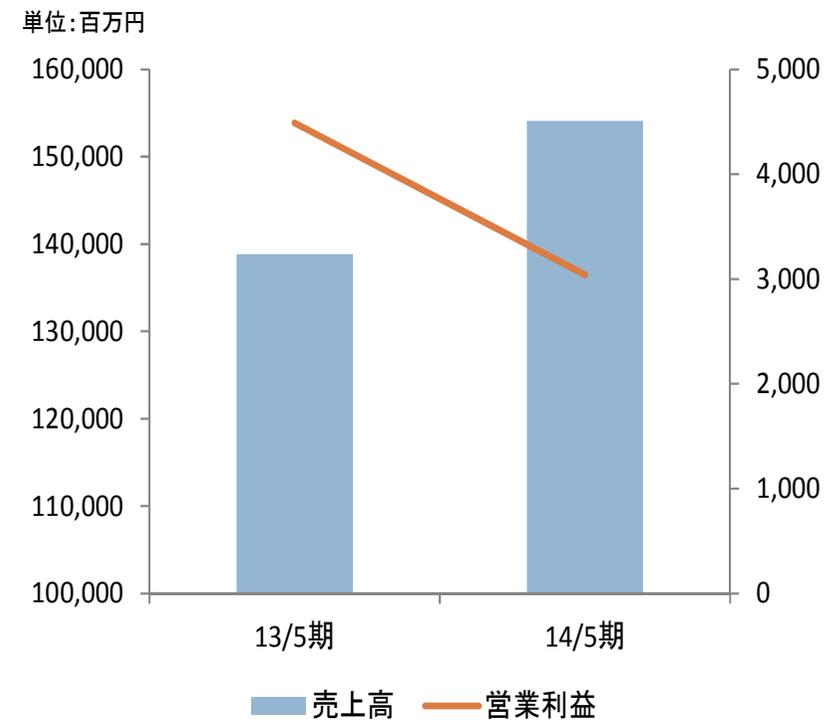


住宅事業セグメント

- 売上高 : 154,076百万円(前年同期比111.0%)
- 営業利益 : 3,039百万円(前年同期比67.7%)

- ・注文住宅の引渡棟数増(前年同期比112.1%)の影響
- ・平均販売単価はほぼ横ばいで推移
 - (2013/5期末) 1,697万円
 - (2014/5期末) 1,698万円
- ・新規出店 32店舗(うち移転4店舗)
 - …九州3、中四国8、関西2、東海北陸4、首都圏14、東北1店舗
- ・既存店舗リニューアル(77拠点)

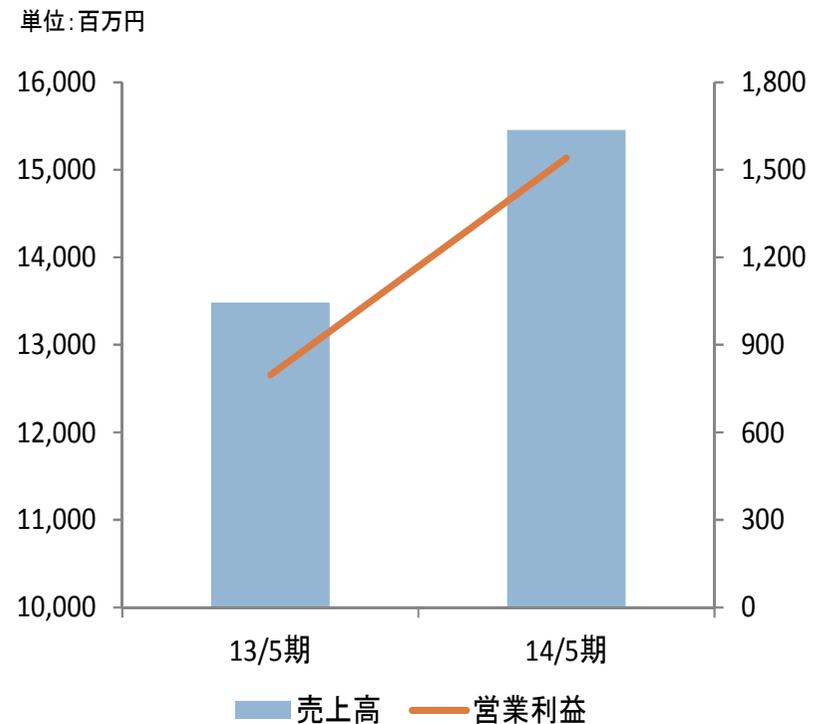
⇒資材費・労務費等の上昇および販管費の増加により
営業利益率は低下



非住宅事業セグメント

- 売上高 : 15,451百万円(前年同期比114.6%)
- 営業利益 : 1,540百万円(前年同期比193.4%)

- 不動産事業 : 増収増益
タマスマートタウン茨木の販売が好調に推移
マンションプロジェクトの順調な進捗が収益に貢献
- 金融事業 : 増収増益
住宅事業売上増加の影響で増収増益
- その他事業 : 増収(赤字縮小)
総合建設業の不振、海外事業の立ち上げによる営業損失



連結損益計算書

- 売上総利益率 24.1% : 2012年9月実施の価格改定および資材価格・労務費上昇による工事利益率の低下
- 営業利益 4,580百万円 : 新規出店に伴う販管費の増加
- 特別損失 358百万円 : 建替・移転に伴う固定資産除却損・リース解約損等

(単位:百万円)	2013/5期	2014/5期	増減	前期比
売上高	152,323	169,528	17,205	111.3%
売上総利益	40,058	40,795	736	101.8%
利益率	26.3%	24.1%	-2.2%	-
営業利益	5,286	4,580	-705	86.6%
利益率	3.5%	2.7%	-0.8%	-
経常利益	5,004	4,509	-494	90.1%
利益率	3.3%	2.7%	-0.6%	-
税引前当期純利益	4,879	4,151	-728	85.1%
利益率	3.2%	2.4%	-0.8%	-
当期純利益	2,648	1,717	-931	64.8%
利益率	1.7%	1.0%	-0.7%	-

連結貸借対照表

- 資産 : たな卸資産の増加(仕掛工事増加に伴う未成工事支出金の増加、新規分譲プロジェクトの開始に伴う仕掛販売用不動産の増加)、新規出店の増加に伴う有形固定資産の増加
- 負債 : 仕掛工事の増加に連動して未成工事受入金が増加、分譲事業強化にともなうプロジェクトファイナンスの実施、シンジケートローン組成に伴い有利子負債が増加

(単位:百万円)	2013/5期	2014/5期	増減	(単位:百万円)	2013/5期	2014/5期	増減
流動資産	47,494	60,163	12,668	負債合計	55,856	70,947	15,091
現金・預金	25,652	29,475	3,822	支払手形 工事未払金等	21,692	27,643	5,950
受取手形・完成工事未収入金等・営業仮受金	2,987	4,564	1,577	短期有利子負債	3,627	5,522	1,895
たな卸資産	16,659	19,556	2,896	未成工事受入金	16,658	18,017	1,358
その他流動資産	2,194	6,566	4,372	長期有利子負債	4,315	8,334	4,019
固定資産	22,640	26,245	3,604	その他負債	9,562	11,429	1,867
有形固定資産	18,868	21,792	2,924	純資産合計	14,279	15,460	1,181
無形固定資産	163	581	417	株主資本	14,162	15,103	941
投資有価証券	203	178	-25	その他包括利益累計額	81	143	62
その他投資等	3,405	3,693	288	少数株主持分	35	212	176
資産合計	70,135	86,408	16,272	負債及び純資産合計	70,135	86,408	16,272

連結キャッシュ・フロー計算書

● 営業C/F

仕入債務および未成工事受入金が増加したものの、税金等調整前当期純利益の減少や未成工事支出金(棚卸資産)の増加により営業C/Fの増加額が減少

● 投資C/F

新規出店の増加により、支出額は増加

● 財務C/F

運転資金、プロジェクト資金の借入による

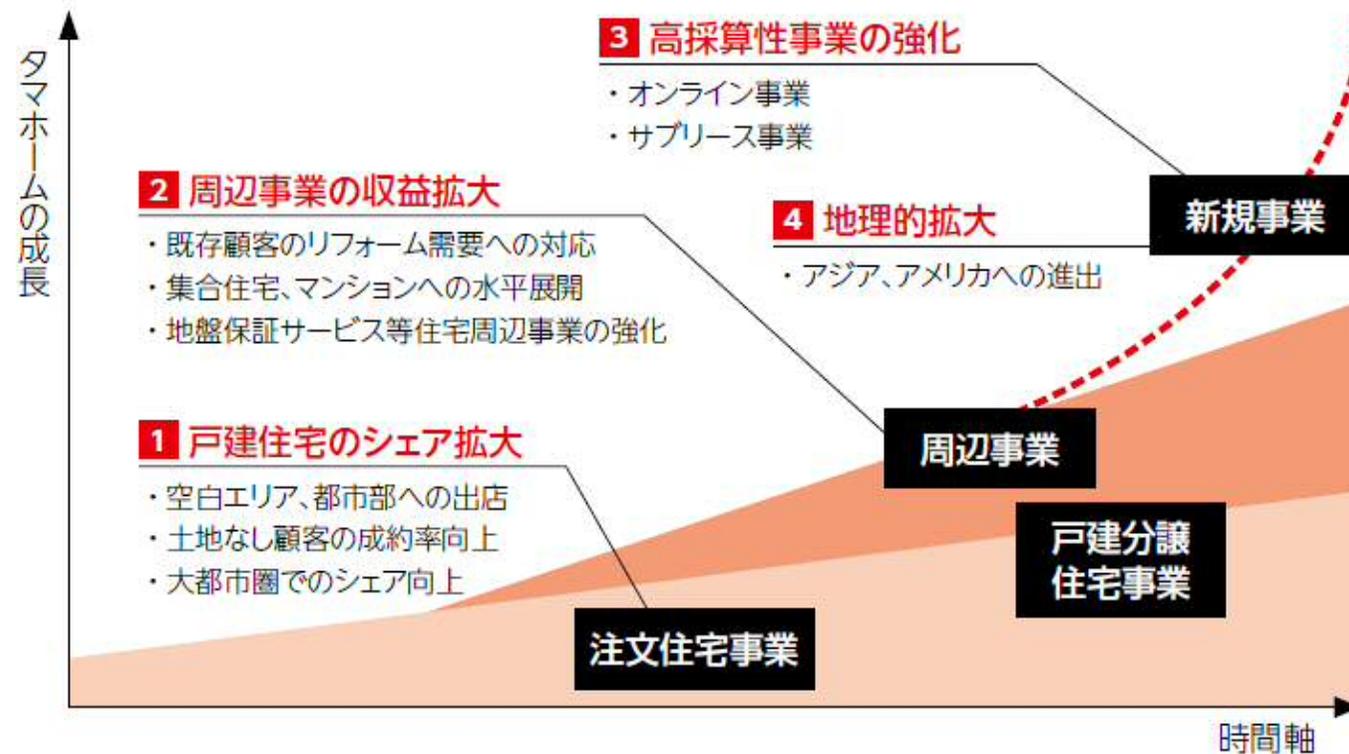
(単位:百万円)	2013/5期	2014/5期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,517	5,891	-2,626
投資活動によるキャッシュ・フロー	-761	-4,872	-4,110
フリーキャッシュ・フロー	7,755	1,019	-6,736
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,656	5,256	-2,399
現金および預金同等物の期末残高	25,652	31,975	6,322

2. 中期経営計画「タマステップ2016」の進捗

基本戦略

● 「タマステップ2016」の概要

- | | |
|---------------|--------------------------|
| 1. 戸建住宅のシェア拡大 | 当面の重点課題 |
| 2. 周辺事業の収益拡大 | タマホームブランドを活かした周辺事業への取り組み |
| 3. 高採算性事業の強化 | 新規事業の推進 |
| 4. 地理的拡大 | アジア地域の成長の取り込み |



「戸建住宅のシェア拡大」

- 空白エリア、都市部への出店
2014年5月期において新規出店32店舗(うち4店舗は移転)
関東エリアへの出店は14店舗、総合展示場への出店は13店舗
- 土地なし客の成約率向上
エステート会員の組織化による土地情報収集
分譲地の仕入れ強化
- 大都市圏でのシェア向上
総合展示場への出店加速
デザイン力の向上(グッドデザイン賞受賞)

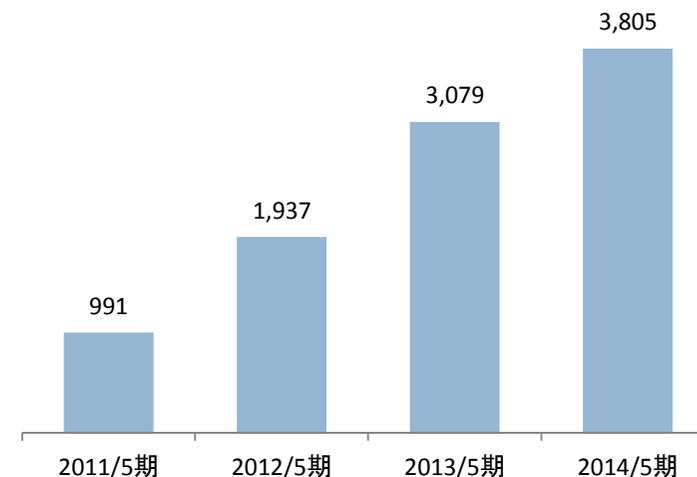


世田谷展示場(2014/4/26オープン)



成城展示場(2014/4/26オープン)

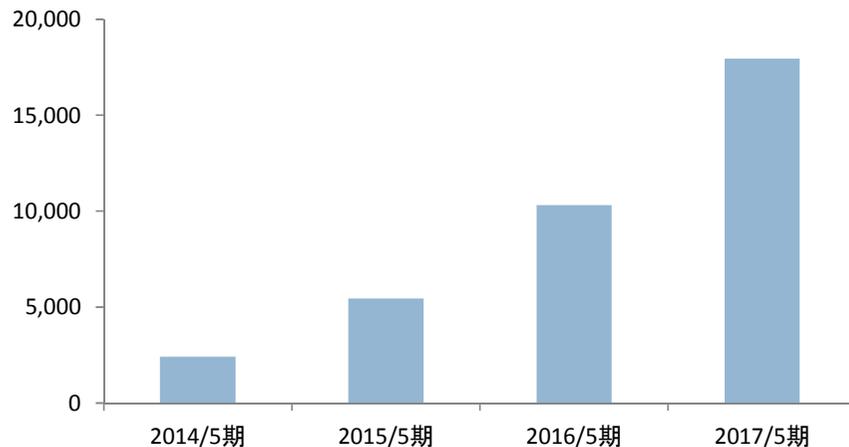
タマエステート会員数推移



「周辺事業の収益拡大」

- 既存顧客のリフォーム需要への対応
ジャパンウッド社における不祥事により、リフォーム事業を再構築
これから増加する築10年を経過した当社引渡物件への対応強化が課題
- マンション、賃貸住宅等への水平展開
当社の経営理念である「より良いものを より安く」を追求した物件の供給
- 地盤保証サービス等住宅周辺事業の強化
地盤保証サービスの収益への貢献
タマホームインシュランス(再保険)の設立

築10年を超える当社引渡物件数(累計棟数)



マンションプロジェクト「フォーチュンスクエア都筑中山」(横浜市都筑区)外観イメージ
公式HP <http://fs157.jp/index.html>

「高採算性事業の強化」

- オンライン事業

住宅購入希望者に対する新しい家づくりの提案、工務店支援のためのオープンプラットフォーム提供を目的とした事業

2014年3月に(株)SuMiKaにおいてサービス提供を開始 (<https://sumika.me/>)

- ストック型ビジネスの強化

サブリース事業における受託物件数の増加

福岡県大牟田市にてメガソーラー事業を計画(2015年2月運転開始予定)

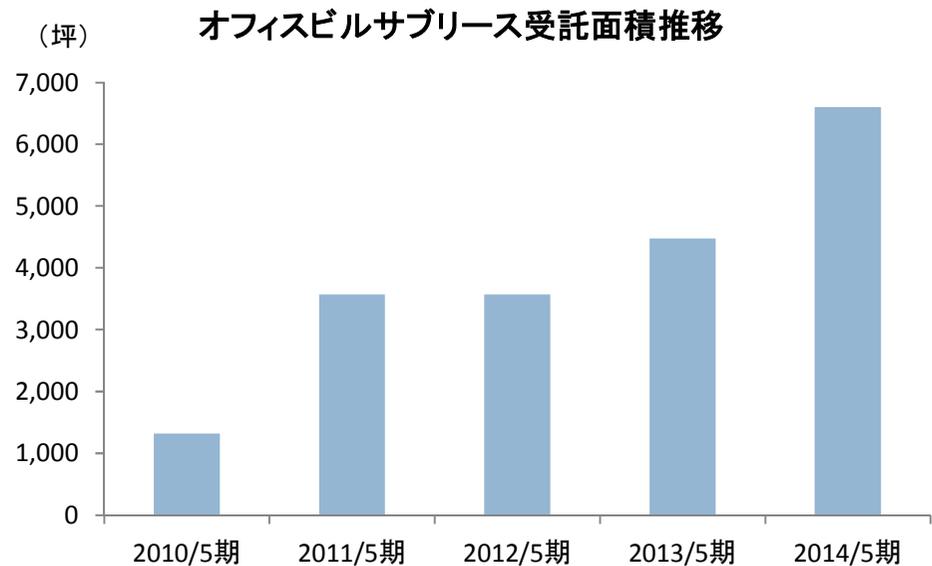
SUMiKaではじめる継続的な家づくり

STEP 1 暮らしを考える
自分がどんな暮らしがしたいか? を考えるきっかけが、SuMiKaにはたくさんあります。建築作品や、暮らしのアイデア溢れるコラム、インテリア写真。あなたの「暮らしづくり」のヒントを見つけてください。

STEP 2 専門家と出会う
あなたが質問や公募をすると → 登録している専門家が答える
家庭菜園のトマトを、ハンモックでガブリとかじる。そんなアウトドアリビングをつくりたいと思っています。予算は50万円。話を聞いてくれる建築家さん、工務店さんはいますか?

STEP 3 一緒につくる
ウイズハウスプランニングさんにいるお話を聞いてもらい、大満足のアウトドアリビングができました。

「SuMiKa」サイト 展開イメージ (<http://sumika.me/>)



「地理的拡大」

- アジア、アメリカへの進出

カンボジアにおいてサービスアパートメント、ビジネスホテル、レストランの運営を開始



(左上・下)
【Tama Hotel Phnom Penh Tower】
2014年5月に開業した、プノンペン中心地のホテル・レストラン

(右上)
【TAMASA】
2013年10月に開業した、プノンペン郊外の日本人駐在員向けサービスアパートメント

3. 2015年5月期 見通し

受注・引渡

- 受注 : 消費税の10%への改定にともなう駆け込み需要を見込む
- 引渡 : 期首手持棟数減少による引渡棟数の減少を見込む

(単位:棟)		2014/5期 実績	2015/5期 計画	増減	前年比
受注	注文	8,919	9,798	879	109.9%
	建売	136	244	108	179.4%
	計	9,055	10,042	987	110.9%
引渡	注文	8,846	8,375	-471	94.7%
	建売	124	228	104	183.9%
	計	8,970	8,603	-367	95.9%

連結損益計算書

- 売上高 : 注文住宅の引渡棟数減少を、建売分譲住宅の販売数増加により補う計画も、全体として減収を見込む
- 売上総利益 : 2010年10月の価格改定、また資材価格や労務費の落ち着きにより、売上総利益率の改善を見込む
- 営業利益 : 店舗数の増加にともなう販管費増加により横ばいを見込む

(単位:百万円)	2014/5期 実績	2015/5期 計画	増減	前年比
売上高	169,528	164,900	-4,628	97.3%
売上総利益	40,795	41,400	604	101.5%
利益率	24.1%	25.1%	1.0%	-
営業利益	4,580	4,600	19	100.4%
利益率	2.7%	2.8%	0.1%	-
経常利益	4,509	4,300	-209	95.3%
利益率	2.7%	2.6%	-0.1%	-
税引前当期純利益	4,151	3,900	-251	93.9%
利益率	2.5%	2.4%	-0.1%	-
当期純利益	1,717	1,600	-117	93.2%
利益率	1.0%	1.0%	0.0%	-

セグメント別計画

- 住宅事業 : 引渡棟数の減少により、売上高は減少を見込む
価格改定、資材価格・労務費の低下により、営業利益は改善を見込む
- 非住宅事業 : 注文住宅の引渡棟数減少に伴う関連事業の利益減少を見込む
その他事業において、新規事業および海外事業の立ち上げにともなう先行投資分のコスト増加により赤字幅拡大を見込む

(百万円)		2014/5期 実績	2015/5期 計画	増減	前年比
住宅事業 計	売上	154,076	144,600	-9,476	93.8%
	営業利益	3,039	3,700	660	121.7%
不動産事業	売上	8,724	12,700	3,975	145.6%
	営業利益	1,211	1,200	-11	99.0%
金融事業	売上	1,137	1,100	-37	96.7%
	営業利益	543	400	-143	73.6%
その他事業	売上	5,590	6,500	909	116.3%
	営業利益	-214	-700	-485	-
非住宅事業 計	売上	15,451	20,300	4,848	131.4%
	営業利益	1,540	900	-640	58.4%
総計	売上	169,528	164,900	-4,628	97.3%
	営業利益	4,580	4,600	19	100.4%

アクションプラン

■ 営業戦略

- ・ 坪単価の引き下げによる受注てこ入れ(2014年5月より)
- ・ 分譲地の仕入強化(消費税率10%への改定に伴う駆け込み需要対策)
- ・ リフォーム事業の再構築(今後急増する築10年超となる物件への対応強化)

■ 出店戦略

- ・ 2014年5月期は大量出店となったが、増税の影響見定め、人員拡充の遅れに対応するため、2015年5月期は出店ペースをダウンさせる

■ 商品戦略

- ・ 既存商品の競争力アップのための継続的な仕様見直し
- ・ 店舗モデルハウスの見直し(実際にお客様が建築する住宅と同様のサイズ・仕様へ)

配当計画

(配当方針)

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

※内部留保資金：出店を中心とした、経営体質の強化・充実、将来の事業展開に活用

	配当金	配当性向
2013/5期	25円80銭	23.0%
2014/5期(予定)	26円00銭	45.5%
2015/5期(予定)	20円00銭	37.6%

※配当は、いずれも期末配当の1回のみ

4. 新ガバナンス体制

課題の認識

連結子会社における不適切な取引等の判明について

当社連結子会社であるジャパンウッド(株)において、当連結会計年度中に、売上計上手続きや代金回収等につき、不適切な処理が行われていたことが発覚いたしました。

これを受け、当社では当社と利害関係のない外部の専門家から構成される第三者委員会を設置し、厳正かつ徹底した調査を行いました。

その調査結果は、2014年2月10日付「第三者委員会からの調査報告書の受領に関するお知らせ」にて公表しております。

問題点

- ① 子会社において行う新規事業について、当社経営企画部において、事業のビジネスモデル、リスク等の検証をすべきでありましたが、その検証が子会社任せでありました。
- ② 子会社の社長から当社社長に対して非公式なルートで報告が行われ、人的な関係を基に意思決定がなされ、それが第三者による検証を妨げて問題の発覚を遅らせていました。
- ③ 当社総務部による与信調査に対する根拠規程が整備されておらず、調査結果が有効に活用されなかったことが、本件を未然に防止できなかった要因となりました。
- ④ 内部監査について、規程に基づいた運用が行われていたものの、実地監査における管理、運用状況等のヒアリングが十分になされていませんでした。
- ⑤ 役職員のコンプライアンス意識が希薄であり、またコンプライアンス相談窓口の運用についても不十分でありました。

再発防止のための方策

① 新規事業の審査体制の整備

新規事業開始時における審査のあり方を再検証し、新たに取締役会、常務会の諮問機関として「事業審査会」を設置いたします。
事業審査会では、新規事業の経済合理性等の事前審議を行うとともに、収益性についても定期的に進捗確認を行い、その結果を常務会で報告いたします。

② 子会社等の業務の管理体制の整備・見直し

事業審査会により、子会社等を含めた既存事業についても事業進捗状況を定期的に確認してまいります。
また、子会社等からの報告窓口を集約し、管理・監督体制を強化してまいります。

③ 子会社の新規の役員の任用など重要な使用人の選任等に関する運用の見直し

グループ全体の重要人事を審査する「人事委員会」を新たに設置いたします。
子会社役員について、子会社プロパー社員からの登用、当社関連部署の管理職の派遣を増加させることで取締役会の活性化を図ります。

④ 与信調査の制度化および子会社における与信審査の整備・充実

「不適切な取引の再発防止」、「事業活動の健全かつ効率的な運営」、「事故遭遇のリスク回避」を目的として、与信調査・与信管理の運用を強化いたします。また、子会社等における与信調査についても、当社に準じた手続きを行うことといたします。

⑤ 子会社等に対する内部監査制度の見直し

所定の内部監査に加え、新規事業の立上げ後に内部監査を実施してまいります。
また、監査結果の報告先・報告頻度の見直し、内部監査担当部門の人員拡充、常務会での定期的な報告等を行ってまいります。

⑥ グループ全体のコンプライアンス体制の整備・充実

コンプライアンス意識の問題点を把握し、全役職員に対してコンプライアンス研修を実施いたします。
また、人事評価へのコンプライアンス遵守状況織り込み、内部通報制度の運用強化も行っていきます。

⑦ 社外取締役の導入

当社および子会社等における取締役会の十分な監視・監督機能の発揮のため、社外取締役を新たに選任し、当社および子会社等のガバナンス強化を図ってまいります。

⑧ 当社の業務活動に影響を及ぼす可能性のある当社および子会社等の役員の個人的な経済活動・交友関係への対応について

当社グループ役員への定期的なヒアリング、ならびに定期的な報告事項について、更に精緻化するとともに、ヒアリング、報告の頻度を高め、漏れのない確認が行える体制を確立してまいります。

内容の詳細につきましては、2014年7月15日付「経営改革委員会からの提言に基づく経営改革の実行について」をご参照ください。

5. 参考資料

過年度業績比較

(単位:百万円)	2010/5期	2011/5期	2012/5期	2013/5期	2014/5期
売上高	153,719	148,971	169,651	152,323	169,528
売上総利益	34,698	32,230	39,127	40,058	40,795
利益率	22.6%	21.6%	23.1%	26.3%	24.1%
営業利益	598	1,015	4,075	5,286	4,580
利益率	0.4%	0.7%	2.4%	3.5%	2.7%
経常利益	780	968	4,097	5,004	4,509
利益率	0.5%	0.7%	2.4%	3.3%	2.7%
税引前当期純利益	-3,124	308	3,036	4,879	4,151
利益率	-	0.2%	1.8%	3.2%	2.5%
当期純利益	-2,897	-177	783	2,648	1,717
利益率	-	-	0.5%	1.7%	1.0%

※2010/5期については、単体の数値

The logo consists of the word "TamaHome" in a white, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) to the upper right of the "e". The text is centered within a solid red rectangular background.

< お問い合わせ先 >

タマホーム株式会社 経営企画部IR課

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。