

TamaHome®

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。

会長メッセージ

**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。

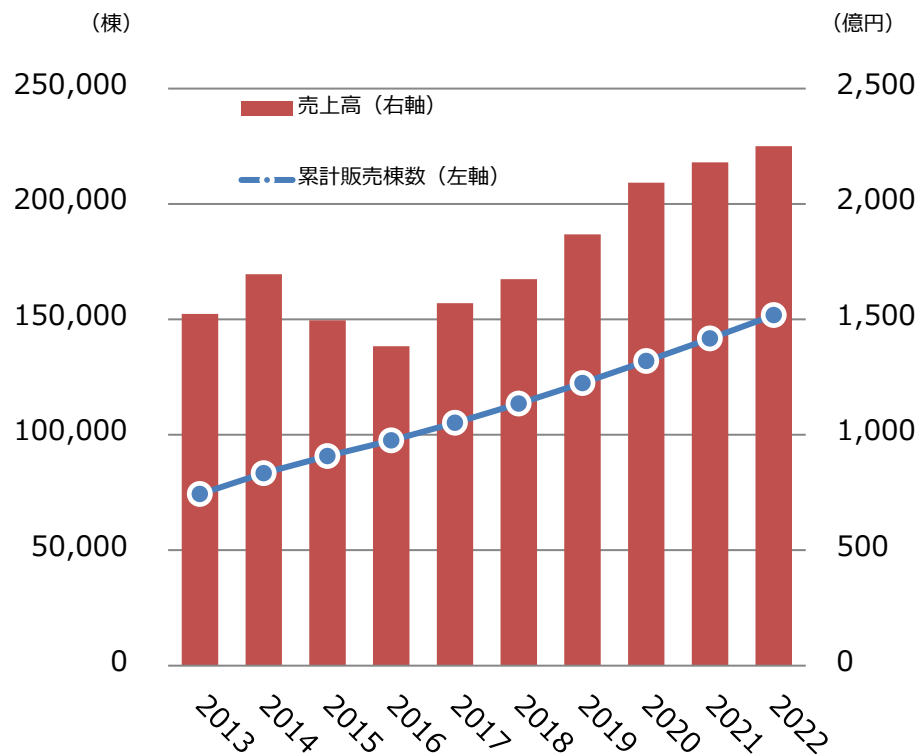
日本の家は高すぎる。
タマホームの原点はここから始まりました。

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

上場後の売上高・累計販売棟数の推移

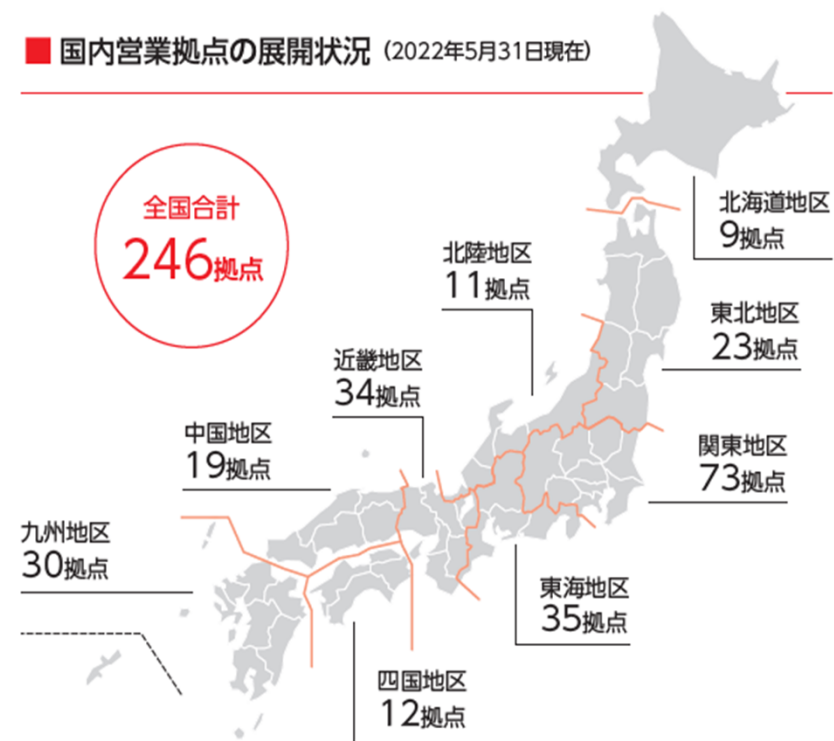


2022年3月

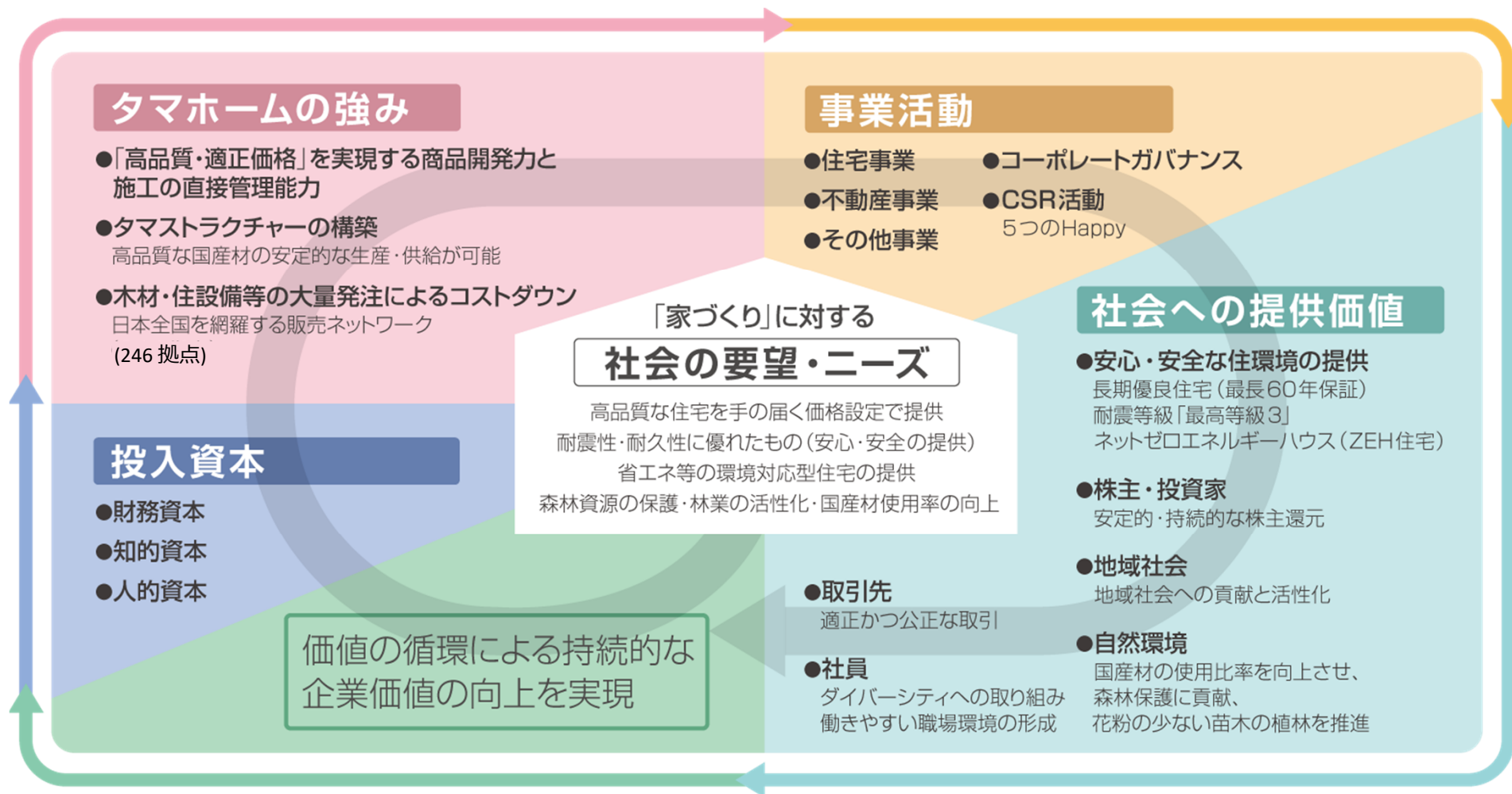
累計販売棟数 **15万棟突破**

店舗展開

■ 国内営業拠点の展開状況 (2022年5月31日現在)



価値創造プロセス



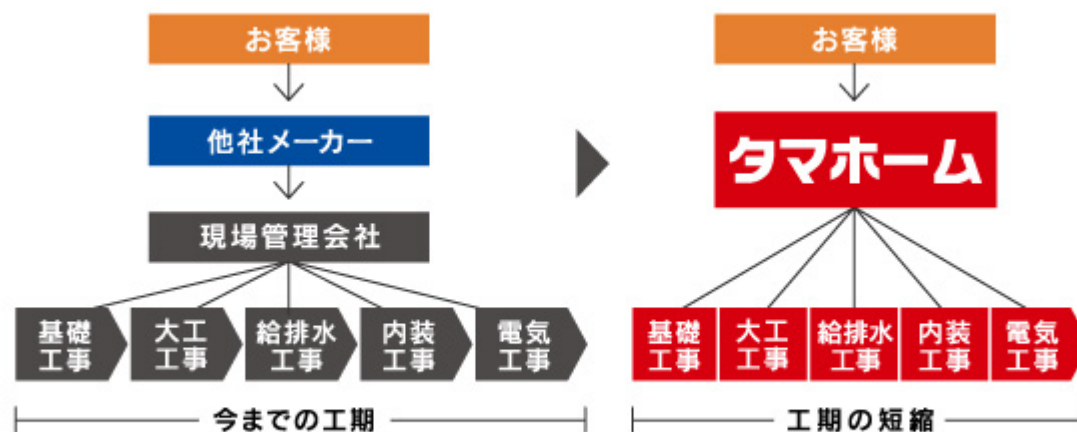
「高品質・適正価格」を叶えるために

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



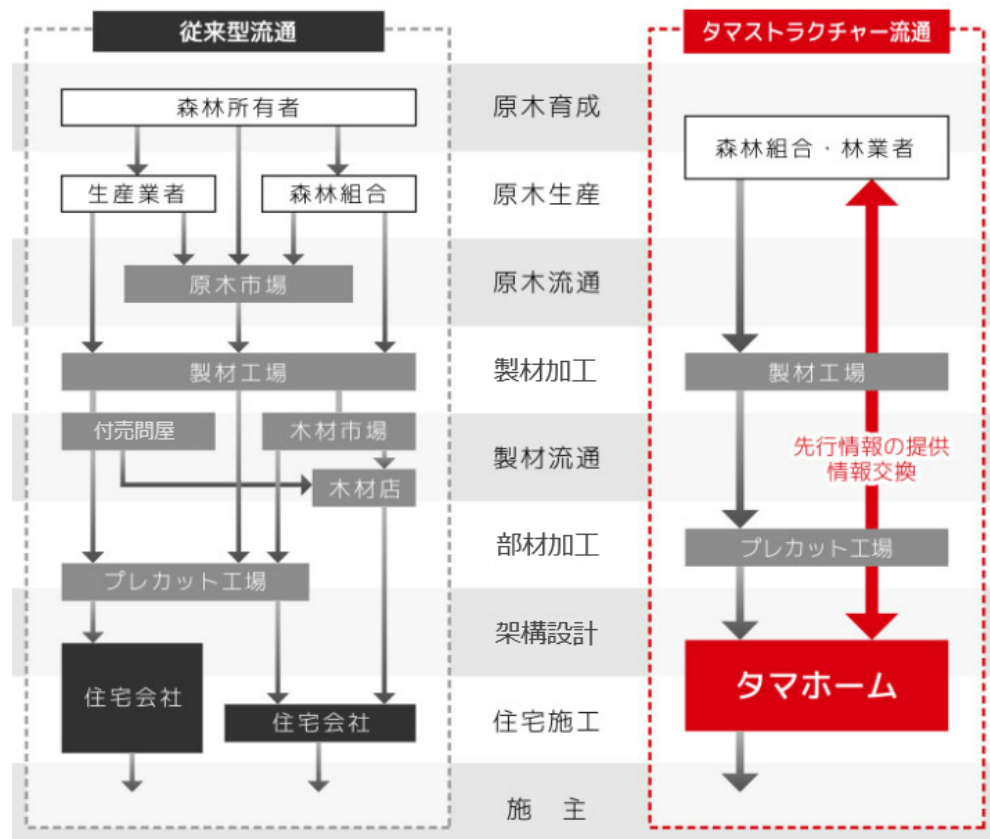
従来の住宅業界で一般的に行われてきた「積上げ方式」ではなく取引先への直接発注や直接施工管理を行うことで、コスト削減、工期短縮を実現。

柔軟な発想転換によってコストパフォーマンスを高めています。

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」

中間マージンを排し、安定した価格で木材を仕入れ、木材のトレーサビリティを確保



高品質な国産材を安定的に生産・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。

建築予定棟数等、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。また、これまで流通の複雑さから困難であった、木材のトレーサビリティの確保を実現しました。

ビジネスモデル

住宅設備の大量発注によるコストダウン

スケールメリットによるコスト圧縮。幅広いメーカーの採用により、「選ぶ楽しさ」も提供



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大量に購入することで、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、設備メーカーと供給数を協議したうえで価格設定をし、大量に仕入れることでコストを圧縮。自社工場などの製造設備や部材在庫を持つ必要もなく、商品開発の経費も掛からないため、大幅なコストの削減が可能となっています。

また、お客様にとっても住宅設備の選択肢が増え、喜んでいただいております。

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

2018年6月3日、当社は「創業20周年」を迎えることができました。株主の皆様、お客様、取引先様などすべてのステークホルダーのご支援、ご愛顧の賜物と心より御礼申し上げます。

創業以来当社は、「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」という経営理念のもと、高品質かつ適正価格の住宅を提供してまいりました。

この20年間、タマホームが急成長してきた理由は、当社の経営理念に基づく取り組みがお客様のニーズに合致していたからに他ならないと確信しております。“建てた後の幸せまでも作れる住宅会社”を一つの目指すべき姿と捉え、これからもお客様第一の経営に挑戦し続けてまいります。

当社は創業時に3つの目標を掲げました。

そのうちの一つ「東証一部上場」という目標は創業から15年目に実現しました。

創業20年の節目を「第二の創業」と位置づけ、今後、残りの2つの目標「1兆円企業」と「業界ナンバー1」を長期ビジョンとして掲げ、実現を目指してまいります。

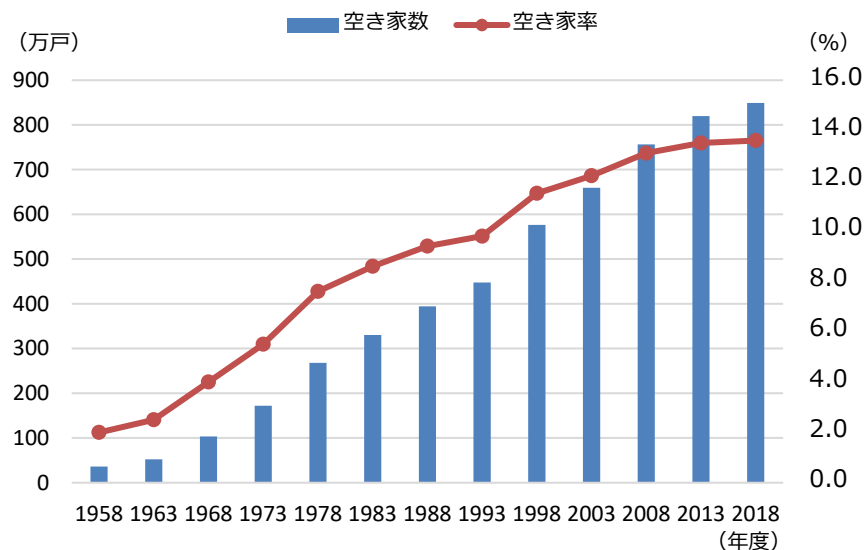


代表取締役社長 玉木 伸弥

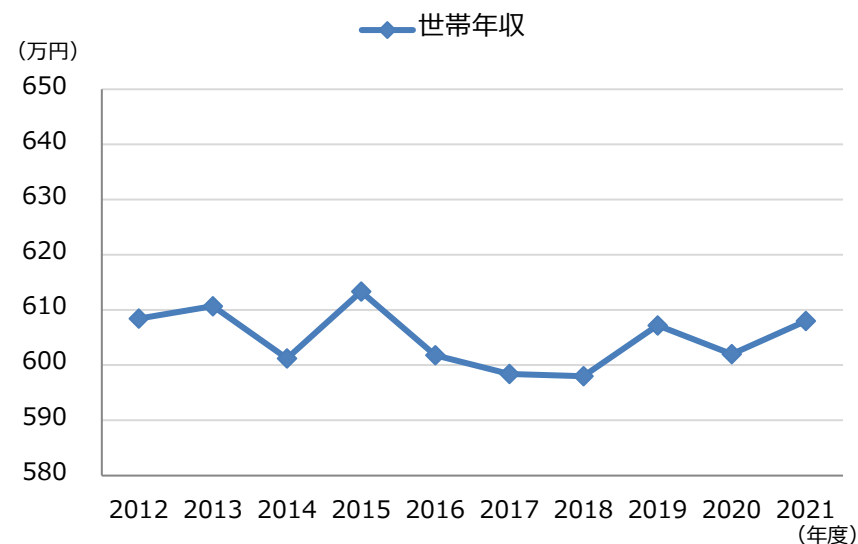
事業環境

- 新型コロナウイルスの影響により、働き方や戸建住宅へのニーズの変化
- 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

空き家数および空き家率の推移



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、戸建住宅に対する需要は依然として高い傾向にある

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

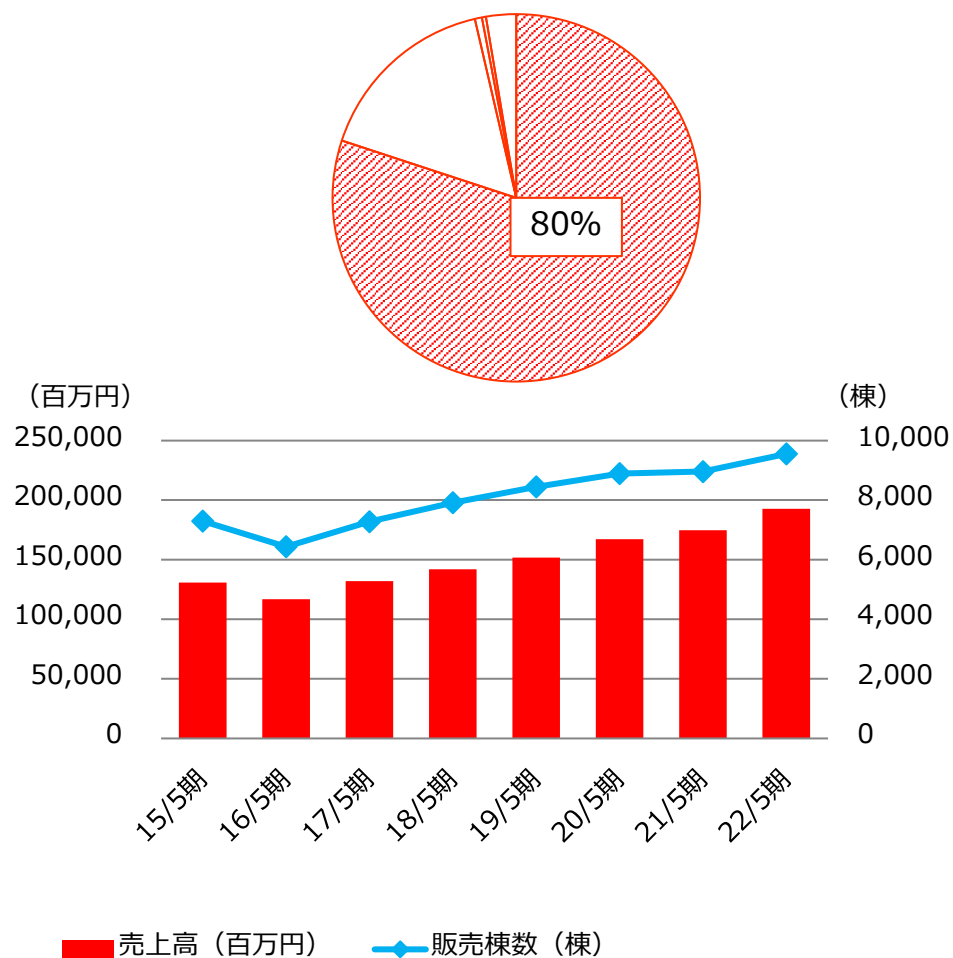
	2022/5期 実績	2026/5期 目標
受注棟数	11,727 棟	15,000 棟
販売棟数	10,502 棟	12,500 棟

※販売棟数ベースで戸建分譲住宅含む

	2022/5期 実績	2026/5期 目標
売上高	2,407 億円	3,200 億円
営業利益	118 億円	200 億円
営業利益率	4.9%	6.2%
当期純利益	82 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246拠点（22/5月末時点）を展開

2022年3月に、累計販売棟数15万棟を達成

引渡後、10年が経過するOB顧客が6.6万棟に達する



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

- **販路**

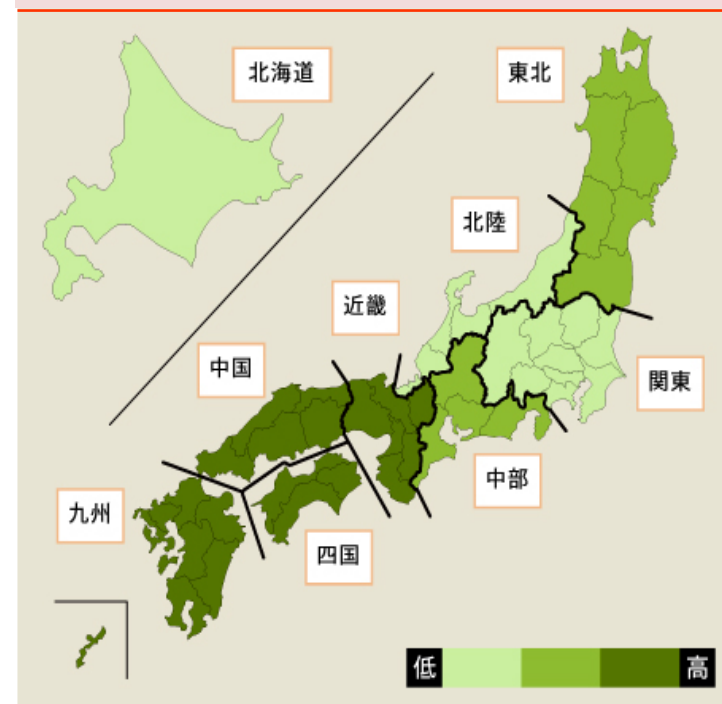
空白エリアへの出店

- **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

(2022年5月期累計着工棟数)



※国交省統計調査の地域区分

セグメント解説-住宅事業

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

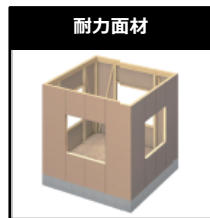
■ 耐震実験によって高い耐震性を実証

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。

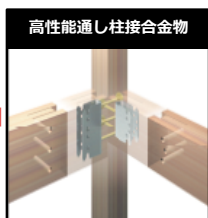
暮らしをしっかりと守る、安全で安心な住宅空間を築きます。

※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。

■ 性能にこだわった構造



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。



通し柱の削り取り部分を最小限に抑えることで柱の断面欠損が小さくなり、梁仕口のせん断強度が大きくなります。木材の変形や柱・梁の接合部のずれが小さくなり、しっかりと繊維を固定します。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。



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。



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

耐震性と耐久性に優れた家

セグメント解説-住宅事業

- 環境に配慮した商品開発
- 省エネ地域区分に応じた高断熱性能 最高ランク「断熱等性能等級5」

■ 高い断熱性能を実現した商品「大地の家」



- ・ 外壁に外張り断熱と充填断熱を併せたダブル断熱
- ・ 窓に樹脂トリプルガラス、玄関に高断熱玄関ドア
- ・ U_a 値=0.37 を実現
- ・ 非居室（トイレ・洗面脱衣室）に冷暖房設備を標準搭載
- ・ 温度差（ヒートショック）の少ない住環境を実現し、経済的（冷暖房費用の軽減など）で快適な暮らしを実現

■ 断熱等性能等級の最高等級5・健康的な室内環境



■ 省エネ地域区分による販売エリア

5・6・7地域仕様	4地域仕様	3地域仕様
0.37 W/(m ² ・K)	0.37 W/(m ² ・K)	0.36 W/(m ² ・K)

5 6 7 省エネ地域区分 5・6・7 地域

4 省エネ地域区分 4 地域

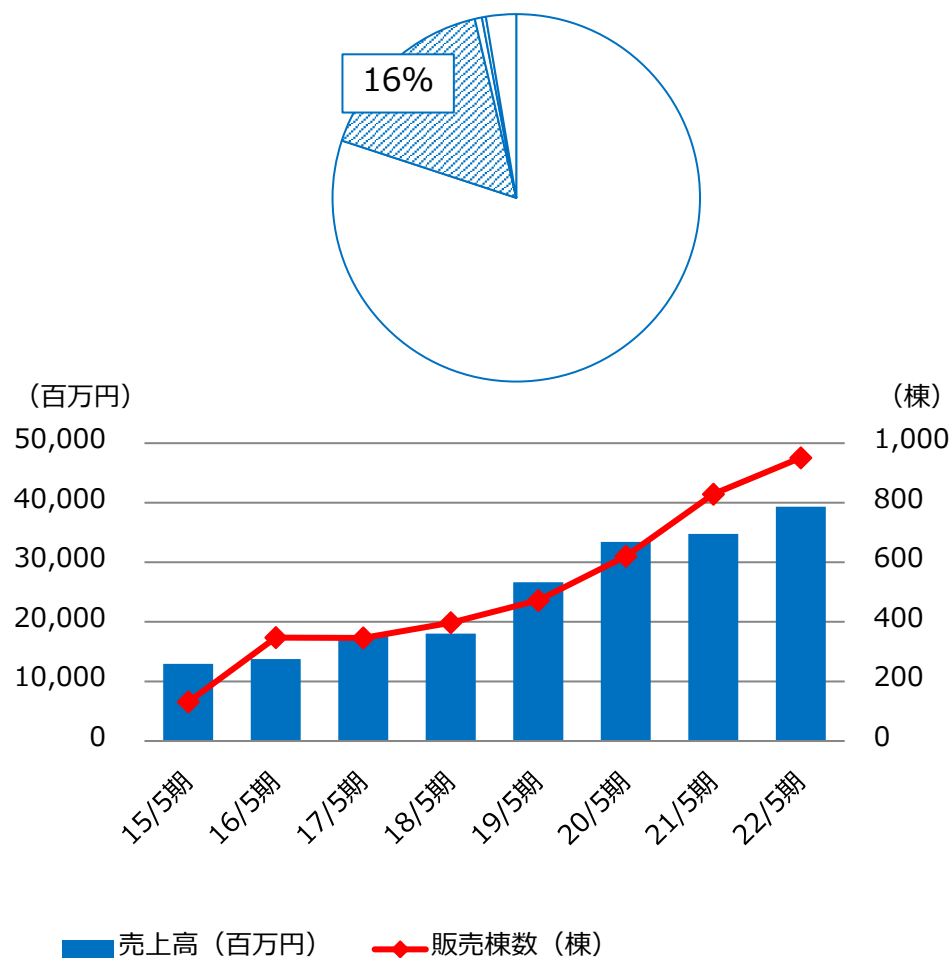
3 省エネ地域区分 3 地域

※販売エリアは1・2地域（北海道）および8地域（沖縄）は対象外



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
- マンション企画・開発・販売
- オフィスビルのサブリース
- オフィスにおける区分所有権の販売

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区分保証オフィスの販売拡大を目指す

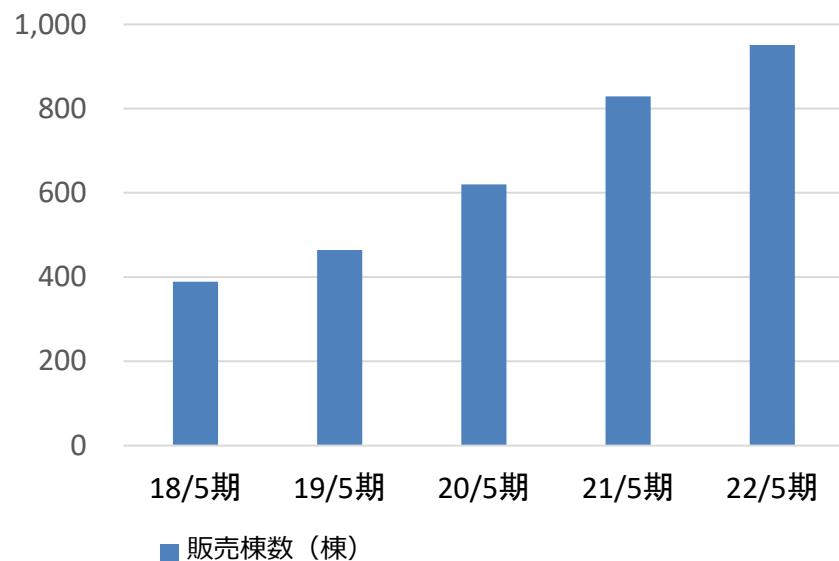


セグメント解説-不動産事業

適正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

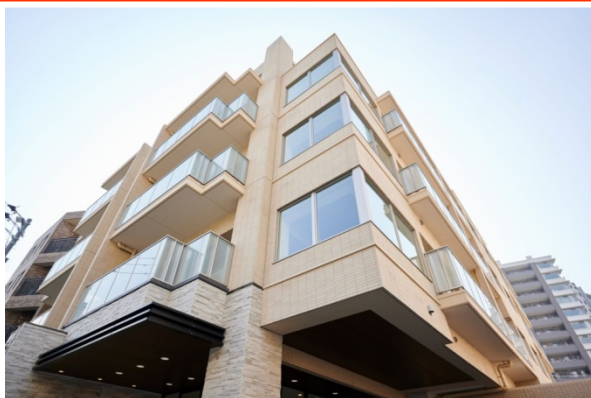
- **オフィスサブリース事業**

東京主要7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**

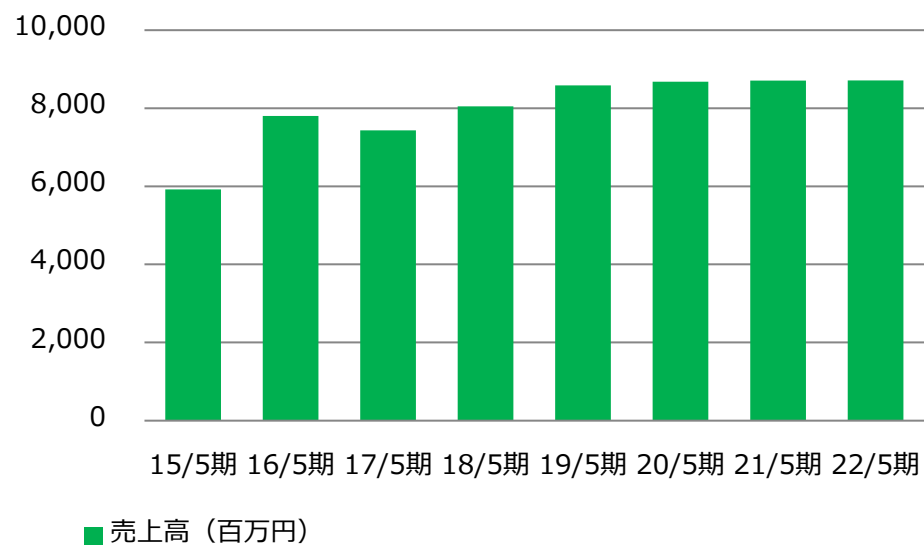
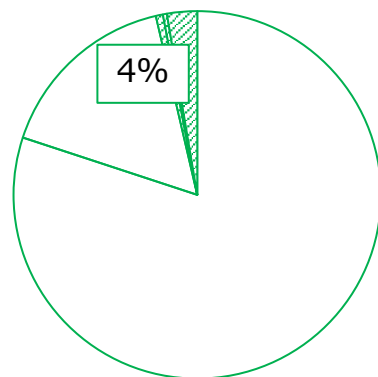
仕入エリアは東京主要7区（※）、販売エリアは全国区とし、市場動向を的確に捉えた仕入を行い、商品価値を高めることで販売を強化する

※東京主要7区は千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区・豊島区・品川区



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店業務
- 注文住宅購入者向けつなぎ融資

【エネルギー事業】

- メガソーラー発電施設の運営

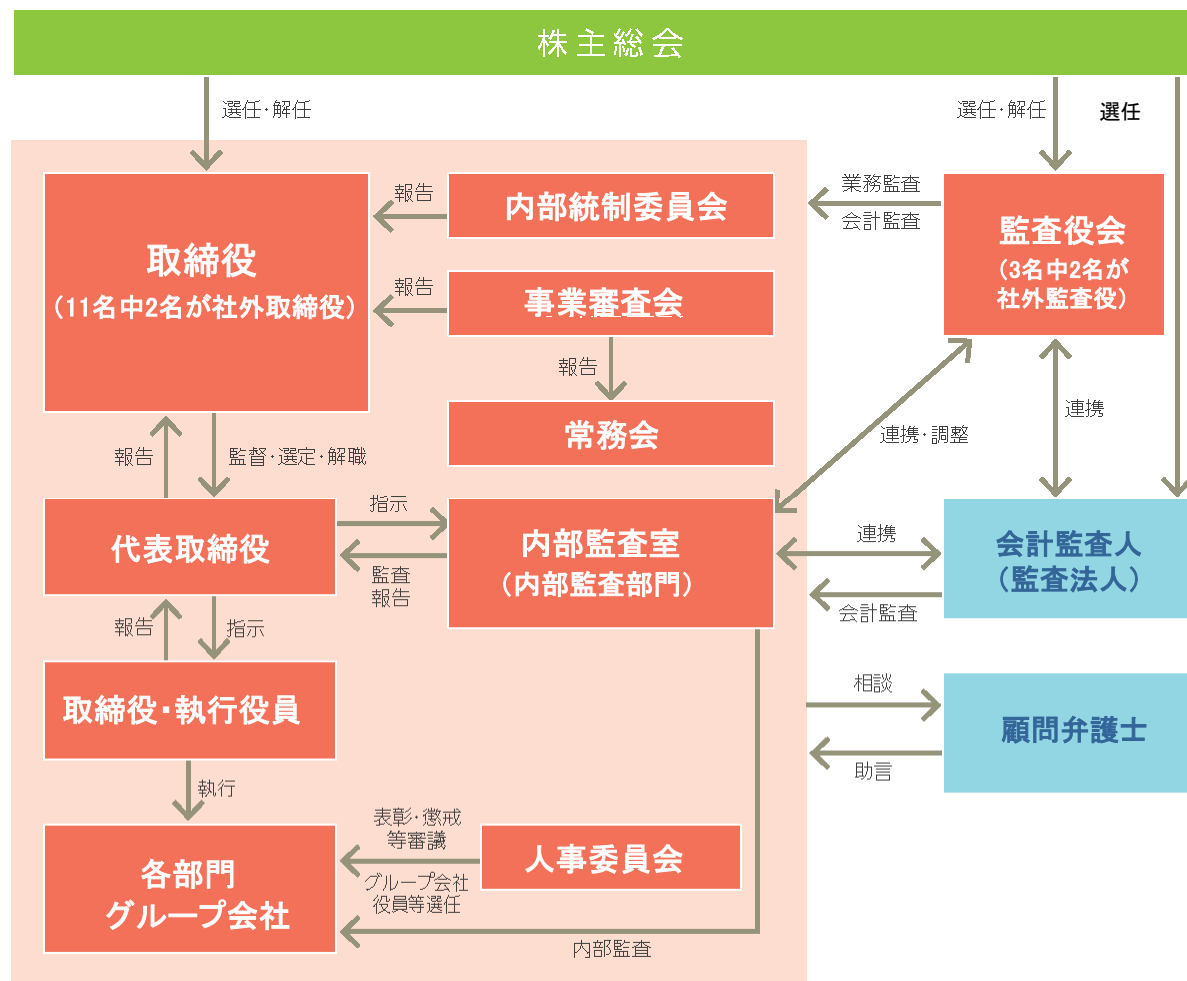
【その他事業】

- 家具販売・インテリア工事の請負
- 地盤保証
- 海外事業



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

当社グループでは、木造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、および保険代理店業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することを明言しております。

[【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も合理的かつ適切な安全対策を施し、情報を漏洩、滅失、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めます。

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めます。

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めます。

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めます。

Happy Earth

地球環境に対して、我々ができることは何なのか考え、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めます。

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めます。

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。

長期優良住宅の認定基準では住宅性能表示制度の耐震等級「等級2」以上が求められているのに対し、「大安心の家シリーズ」は「等級3」を標準仕様として設計・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SDGへの貢献



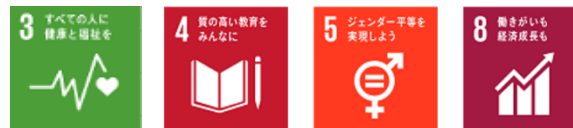
Happy Work –従業員とともに

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、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



タマホームでは、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。本協定は、被災者のニーズに応えることを目的とし、タマホームの全国ネットワークと、資材調達システムによる住宅供給力をもって、木造応急仮設住宅建設と物資供給の両面で、福岡県と連携して対応するものです。

Happy Communityで実現するSDGsへの貢献



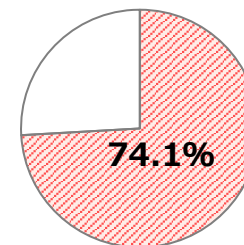
CSRへの取り組み

Happy Earth① –地球環境のために

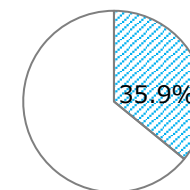
国産材活用による森林活用への貢献



当社における
国産材の使用割合



全国平均の
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。
(2021年5月時点、自社調べ)

〔国産材を使用するメリット〕

戦後、国内で積極的に植林されたスギやヒノキが、木材として利用可能な大きさへ成長しました。伐採期にある日本の木を使用し、新しく植林する森林の循環サイクルによって環境が保全され、持続可能な資源として継承することが可能となります。

また、当社による国産材の大量かつ安定的な使用は、高齢化等によって就労人口の減少している国内の農山村地域に対して、新たな雇用の創出や地域産業の活性化に貢献することができます。

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



当社は、将来世代へより良い森林環境を残したいとの思いから、持続可能な森林環境をつくるとともに「花粉の出にくい『花粉症対策苗木』の植林」にも取り組んでいます。

タマストラクチャーにより、これまでに築いてきた各地の森林組合とのネットワークを活かして、「伐（き）って使う」と「植える」の2つの方法で徐々に「花粉の少ない森」へと変え、花粉症に悩む方を救うための環境対策を推進します。

Happy Earthで実現するSDGsへの貢献



JAPAN WOOD DESIGN
AWARD 2017



JAPAN WOOD DESIGN
AWARD 2018

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を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）	2014年5月期	2015年5月期	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
売上高	169,528	149,570	138,379	157,001	167,915	186,874	209,207	218,092	240,760
営業利益	4,580	2,284	1,803	3,901	4,653	7,366	9,873	10,999	11,893
対売上高営業利益率(%)	2.7	1.5	1.3	2.5	2.8	3.9	4.7	5.0	4.9
経常利益	4,509	2,016	1,016	3,475	4,029	6,955	9,754	11,093	12,346
対売上高経常利益率(%)	2.7	1.3	0.7	2.2	2.4	3.7	4.7	5.1	5.1
当期純利益（損失）	1,717	△641	△446	901	2,047	3,934	5,109	7,168	8,283
対売上高当期純利益率(%)	1	-	-	0.6	1.2	2.1	2.4	3.3	3.4
連結財政状態（百万円）	2014年5月期	2015年5月期	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
総資産	86,408	87,071	83,866	83,350	90,767	89,497	101,713	100,216	105,077
純資産	15,460	14,393	13,531	14,088	15,513	18,190	21,232	26,214	30,916
連結キャッシュ・フロー	2014年5月期	2015年5月期	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
現金及び現金同等物の期末残高	31,975	27,119	26,566	26,706	31,627	27,013	30,993	32,681	33,471
フリー・キャッシュフロー（※）	1,019	△16,986	△2,186	△1,656	3,006	10,993	△1,292	16,118	2,588
1株あたり情報	2014年5月期	2015年5月期	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
1株あたり当期純利益（損失）（円）	57.14	△21.34	△14.84	30	68.12	130.89	172.76	243.35	282.25
1株あたり純資産（BPS）（円）	507.32	467.76	442.96	463.12	515.3	603.47	718.95	887.47	1,053.53
1株あたり年間配当金（円）	26	10	10	15	30	53	70	100	125
財務指標	2014年5月期	2015年5月期	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
自己資本当期純利益率（ROE）（%）	11.64	-	-	6.62	13.92	23.4	26.0	30.3	29.1
総資産経常利益率（ROA）（%）	5.8	2.3	1.2	4.2	4.6	7.7	10.2	11.0	12.0
自己資本比率（%）	17.6	16.1	15.9	16.7	17.1	20.3	20.8	26.1	29.4
	2014年5月期	2015年5月期	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
従業員数（連結 / 単体）	3,166 / 2,984	3,015 / 2,852	2,966 / 2,730	3,196 / 2,948	3,408 / 3,172	3,538 / 3,348	3,610 / 3,443	3,491/3,319	3,369/3,198
店舗数（連結）	247	245	238	238	242	245	245	244	246

※ 営業キャッシュ・フロー + 投資キャッシュ・フロー

役員



代表取締役会長
玉木 康裕



代表取締役社長
玉木 伸弥



取締役副社長
北林 謙一



専務取締役
直井 浩司



取締役
加賀山 健次



取締役
小暮 雄一郎



取締役
小島 俊哉



取締役
柴田 秀稔



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
幣原 廣



社外監査役
鷺海 量明

会社概要

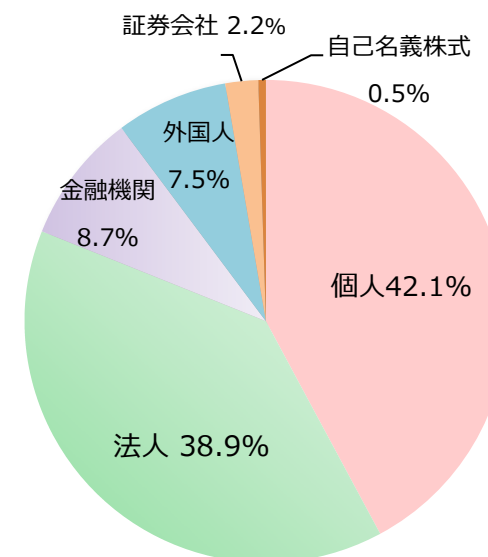
会社概要（2022年5月末現在）

商号	タマホーム株式会社（Tama Home Co., Ltd.）
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
従業員数	（連結）3,369名、（単体）3,198名
グループ会社（2022年5月末現在）	
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)	
タマアグリ(株)	
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)	

株式情報（2022年5月末現在）

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	44,273名

株式所有者別分布



The TamaHome logo is displayed within a red rectangular box. The text "TamaHome" is in white, with a registered trademark symbol (®) to the upper right of the word "Home".

< 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。