

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

基本方針

新築住宅着工棟数№1を目指し、4つの事業の柱を中心に成長。持続的な成長へ向けた強固な経営基盤を形成

受注棟数
10,500棟

販売棟数
8,700棟

売上高
2,350億円

営業利益率
4.0%

2 中長期の経営戦略

1. 注文住宅事業

都道府県別シェア№1を目指す。地域特性に合わせた販売戦略と変化する顧客価値観への対応で収益基盤を強化

3. リフォーム事業

売上高120億円を目指し事業成長を図る

2. 戸建分譲分譲販売事業

販売棟数1,700棟を目指しシェア拡大を図る

4. 不動産事業

売上高500億円を目指し事業成長を図る

3 対処すべき課題

① 経営環境の課題

- ・ 物価上昇による一次取得者の消費マインド低下の可能性
- ・ 人口減少による国内住宅市場縮小と着工戸数減少
- ・ 職人の高齢化と人手不足の深刻化

② 事業競争力の強化

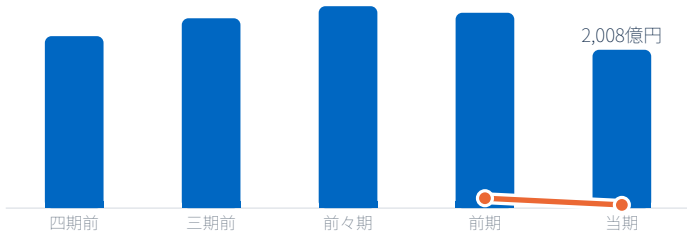
- ・ 注文住宅事業の収益基盤強化
- ・ 各事業における収益力向上

面接で使えるポイント

- ・ タマステップ2026で新築住宅着工棟数№1を目指し、4事業の成長に注力している点
- ・ 2026年5月期に売上高2,350億円、営業利益93億円を目指す中期計画の実行状況
- ・ 人口減少と職人不足といった業界課題に対し、地域戦略と高付加価値商品展開で対応

証券コード 1419

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
2,008億円営業利益率
2.0%財務健康度
26点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 50.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
700万円

建設業内 104位/140社

平均年齢
41.2歳

建設業内 108位/140社

平均勤続
8.6年

建設業内 120位/140社

女性管理職
2.3%

建設業内 71位/112社

男性育休
26.7%

建設業内 97位/104社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: タマホーム(株)【1419】：決算情報

