

タマホームの「戦略性」分析

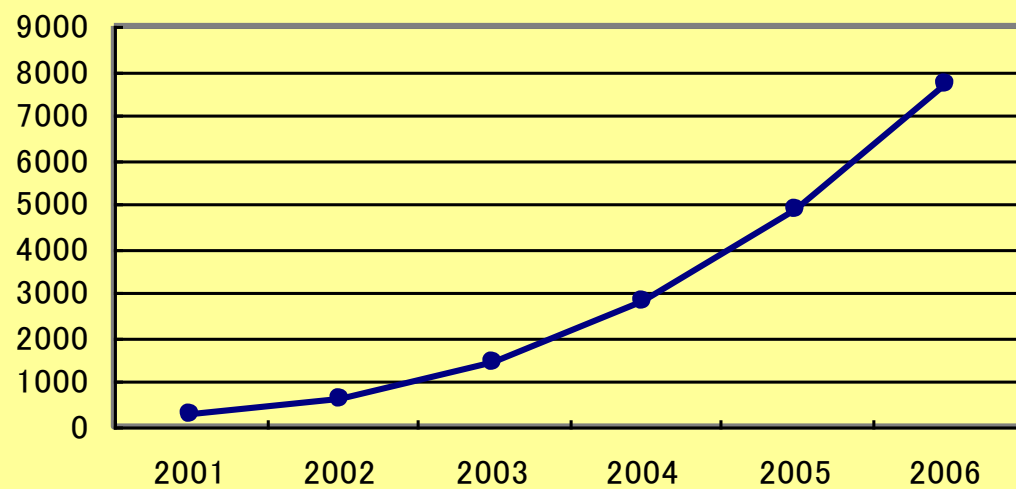
株式会社アティアス
岩下 繁昭

1. タマホームの勢い

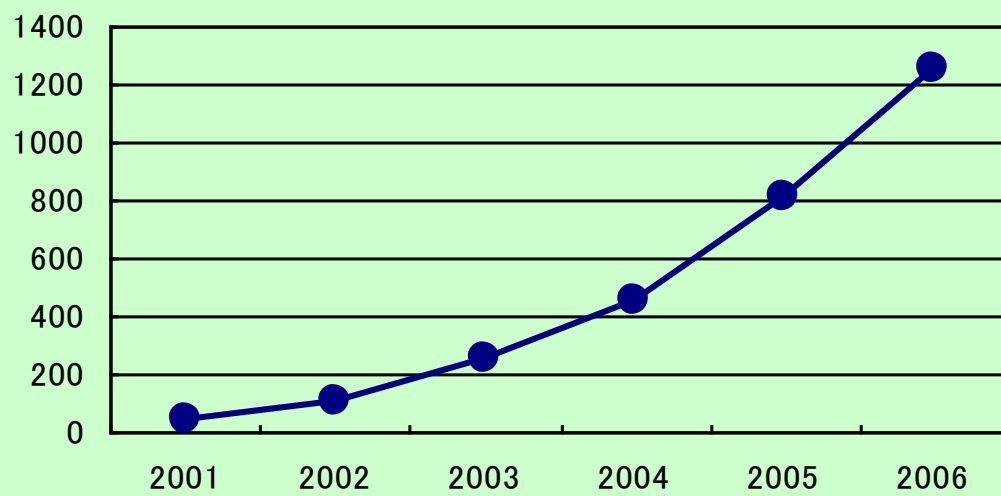
- タマホームは、1998年に会社が設立され、翌1999年に福岡県筑後市に最初の展示場をオープン、
- その後は次々と展示場を開設し続け、売り上げも2001年度44億円、2002年度106億円、2003年度には250億円、2004年度450億円、2005年度809億円と、
- 毎年2倍の勢いで急成長してきたローコスト・ビルダーである。

- 売上棟数も2003年度1437棟、2004年度2847棟、2005年度4870棟と、ほぼ毎年倍増している。
- 2006年度(2007年5月決算)では、売上約1257億円、経常利益約27億円、完工棟数約7700棟を目指している。

売上(棟数)



売上(億円)



2003年関門海峡を渡り、たった5年で北海道上陸



- 積水ハウスは1960年に営業を始め、1971年に年1万棟、さらに72年には2万棟、1976年には年3万棟に達している。
- 大和ハウス、ミサワホーム、ナショナル住宅もほぼ10年で1万棟になっている。
- いっぽう第2陣としてスタートした三井ホームや住友林業は、1万棟になるまでに20年以上もかかっている。



- タマホームは、10年で1万棟は確実に達成する見込み。

2. 顧客は増えても利益は少ない

売上棟数に比べ少ない売上高と低い利益率。

会社名	売上高	経常利益	利益率
積水ハウス	15、961	1、148	7.19%
ダイワハウス	11、384	544	4.77%
住友林業	9、116	212	2.33%
タマホーム	1、257	27	2.15%
飯田産業	1、340	120	8.95%

* タマホームは5月決算、飯田産業は4月決算のため予想値

タマホームはマクドナルドを目指すのか。

会社名	売上高	経常利益	利益率
ユニクロ	4、488	731	16.28%
日本マクドナルド	3、550	41	1.15%
ダイソー	3、330		
タマホーム	1、257	27	2.15%



80円

590円

材料単価は同じ、
ボリュームとオプ
ションで顧客単価
を上げる。

た
単品

常に「より良い物を、より安く」を追求するタマホームのノウハウを結集。
木造軸組工法による、自由設計・注文住宅の家です。

自由設計・注文住宅

大安心の家。



※画像は高崎店モデルハウスです。(一部補正をしています)

3. 知名度を高めるための広告宣伝

タマホームは、極めて高い広告宣伝販促費比率

会社名	売上高 (億円)	広告宣伝 販促費	広告宣伝販 促費比率
積水ハウス	15、961	638	4.0%
住友林業	9、116	136	1.5%
タマホーム	1、257	100	8.0%
飯田産業	1、340	27	2.0%

2005年のパリーグのプレイ
オフゲームで、ヤフードーム
のタマホームのバックネット広
告が目立った。

プロ野球のバックネット広告

2006年からは後楽園ドーム
にもタマホームのバックネット
広告が登場した。

バックネット広告の値段であ
るが、おおよそ年間6000万
円ほどになっているようであ
る。

これは東北楽天イーグルス
の宮城球場の金額であるが、
プロ野球の他球場もほぼ似
たようなものだという。



みのもんたを起用したTVCM

タマホーム提供番組

【日本テレビ系列】

午後は〇〇おもいッきりテレビ

踊る!さんま御殿

ダウンタウンDX

【フジテレビ系列】

笑っていいとも

クイズ\$ミリオネア

【テレビ朝日系列】

報道ステーション



大相撲の懸賞幕

懸賞幕の価格は5万～6万円程度が一般的で、製作期間は約2週程度間。

懸賞金は1本6万円。このうち5万5000円が、勝ち力士に渡される賞金となる。

タマホームは1回に5本程度出している。

懸賞幕広告は、公共放送であるNHKの番組で流される。



坪単価25.8万円の折込チラシ

自由設計・注文住宅で
夢をカタチに。

オール電化住宅

大安心の家

25.8

坪単価
(3.3㎡)
万円 (税込)

※この坪単価は施工面積を基に算出しており施工面積115.71㎡(35坪)以上からの坪単価となります。門前工事、屋内外給排水、屋外電気配線、その他諸費用等は含まれておりません。(船橋・千葉県では建築できない場合がございます。)



タマホーム(株)

夢を実現する
住まいづくり。タマホーム(株)大見学

8 9 10 年

「1番」が、ブランドになる

- 玉木社長(談)
- お蔭様で地域1番になり、全国で1番になり....
- この「1番売れている」ということで、さらにお客様からの信頼を確かにし、支持していただける好循環も生まれました。
- 量販店などをみても、お客様がまず店員に聞くのは「どれが1番売れていますか？」ということ。
- 「1番」は、ブランドになるんです。



タマホーム
いいね！

おかげさまでタマホームは 注文住宅着工棟数 2年連続 日本一

2010・2011年度注文住宅着工棟数（ハウスメーカー別）※1
※1 国土交通省発表資料より

高断熱・高気密・高耐久

タマホームの注文住宅は、断熱・気密・耐久性に優れた「タマホームの注文住宅」です。最新の断熱材・気密材・耐久性材料を採用し、快適な居住環境を実現します。

高断熱・高気密・高耐久

タマホームの注文住宅は、断熱・気密・耐久性に優れた「タマホームの注文住宅」です。最新の断熱材・気密材・耐久性材料を採用し、快適な居住環境を実現します。

高断熱・高気密・高耐久

タマホームの注文住宅は、断熱・気密・耐久性に優れた「タマホームの注文住宅」です。最新の断熱材・気密材・耐久性材料を採用し、快適な居住環境を実現します。

25.8万円

丈夫で高持ち、高断熱・高耐久の注文住宅を、適正価格でご提供

自由設計・注文住宅

大安心の家



日本一のタマホームの家を、モデルハウスで是非ご覧ください。

お待ちしております！

いちばんの家づくり見学会

全部まとめてBIGプレゼント!!

各店
毎日先着
50名様

タマホーム
カタログ

タマホーム
カタログ

タマホーム
カタログ

タマホーム
カタログ

近くモデルハウスへ是非お越しください。夢を実現させる住まいづくり、タマホームが応援します。

1/3・4・5・6月

タマホーム

www.tamahome.jp

www.tamahome.jp/mobile/

タマホームの顧客イメージ

- 「住宅は普通に働いて普通に買えるもの」、特別なものだとは、考えない。
- とくにこだわりがあるわけでないので、一番売れているものを買うと、失敗しない。
- 住宅にこだわりがないので、お金を一部出してくれる親の意見を尊重する。

高齢者が相手にタマホームがメッセージ

- 住むのは団塊ジュニア、決めるのは団塊世代。
- 相撲の懸賞幕を見ているのは、リタイアメントした人。
- みのもんたに好感を持つのは、団塊世代以上の人。
- 団塊ジュニアに直接訴えても、効果が少ない。(ドミノ作戦でゆくタマホーム)

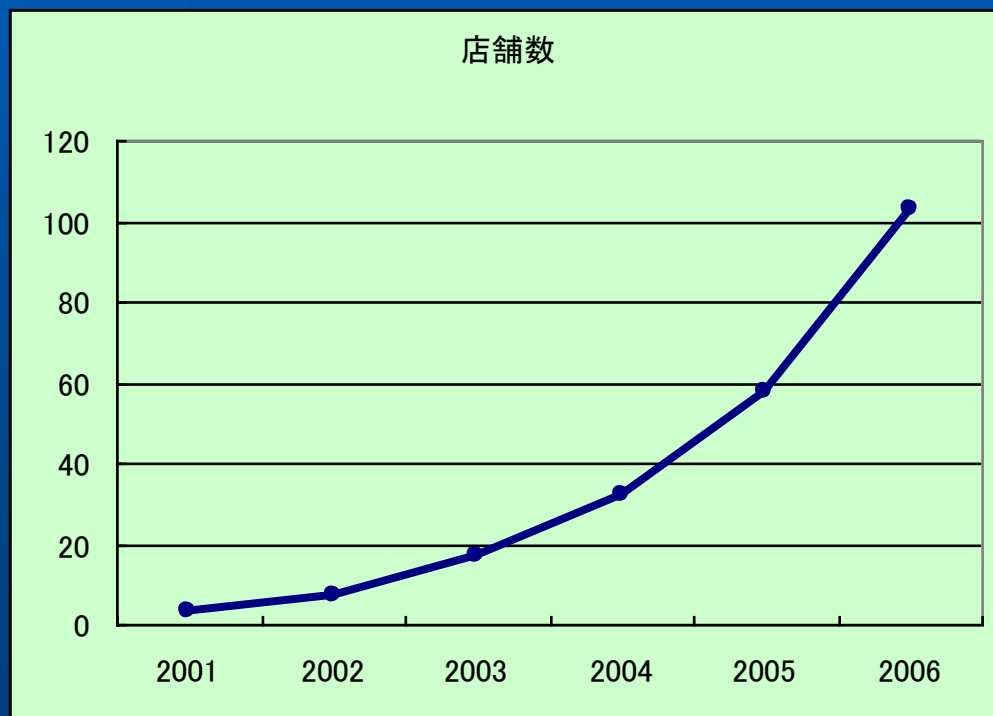
4. 売上が伸びなければ赤字転落

- 独自の大きな展示場、過剰な広告宣伝費。
- 2%程の経常利益率。
- 計画した売上を確保しなければ、赤字に転落。
- 進出当初は、注目を浴びるが、3、4年もすると飽きられてしまう。

年間50ヶ所を超える新たな展示場の出店。

出店費用も大きな負担になっている。

そのために毎年1000人以上の新たな採用が必要。



2010年400店舗
を目指す。

2006年10月よりタマホームのイメージキャラクターにタレント「みのもんた」を起用



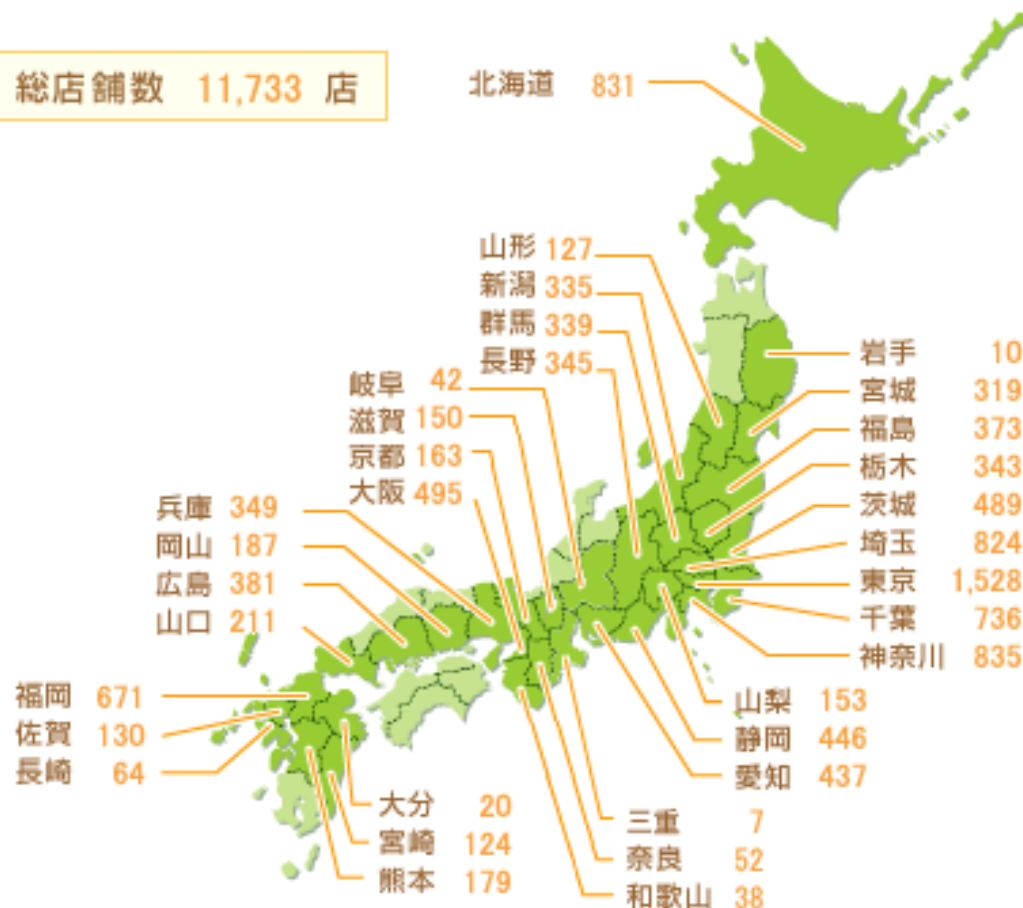
タマホーム、
関東、東北
進出

- 他社で経験を積んだ営業マンの中途採用が、タマホームの戦略。
- 売上達成を実現するため、各自に数値目標が与えられている。
- ここ数年、進出後何年も経った営業所では、年度末が近づくと、しつこい電話勧誘が目立ってきた。



国内都道府県別店舗数

総店舗数 11,733 店



セブンイレブンでさえ、青森県、秋田県、富山県、石川県、福井県、鳥取県、島根県、徳島県、香川県、愛媛県、高知県、鹿児島県、沖縄県の13県にない。

(平成19年4月末現在)

- 自社工場がなく、独自工法でもない。
- 新たな投資は、新規出店費用だけである。
- 資材購入の規模効果は、現状の7000棟でも十分出ている。
- それでも新規出店を続けるのは、新規に出店すれば、1、2年は売上げが確保できるといった成功体験からだろう。

なぜ住宅購入者は、 新鮮な会社の住宅を買うのか。

- 目新しさから、展示場へ行ってみたくなる。
- 何年も経つと、単なる数多い選択肢の一つになってしまう。
- 展示場へ来場してもらえないと住宅が売れない。
- 次は新たなイメージキャラクターを使い、会社を新鮮なイメージにするしかない。
- 「みのもんた」の次は、誰なのか。

- 2010年全国制覇し、400営業拠点、3万棟になった時、戸建住宅日本一が達成する。
- 後4年、タマホームは走り続けるに違いない。止まったらお仕舞いなのだから。
- その前に四国と南九州を担当している「タマキューホーム」との関係を清算しておく必要がある。

1994年**アキュラホーム**、
アキュラシステムを開発

1984年「アイフルホーム」設立

玉木社長の友人「アイフルホーム」加盟

1994年**ナック**「アキュラシステム」を販売

指導

研究

1998年

決裂

1998年「**タマホーム**」設立

2002年ナック「**タマキューホーム**」設立

決裂

2005年「**タマホーム東北**」設立（増田社長はナックの事業部長）

2006年ナック「**レオハウス**」事業開始

タマキューホームは2006年始まった「みのもんだ」のCMを流していない。

坪25.8万円

5. タマホームの住宅価格の内訳

- タマホームは、坪単価25.8万円のローコスト住宅であるが、実際の建築費は、坪36～37万円ほどになっている。
- 住宅価格＝①本体基本工事費＋②オプション工事費＋③付帯工事費＋④必要経費＋⑤諸経費
- 坪単価25.8万円は、①の本体基本工事費に関してのものである。

①本体基本工事費

- 坪単価25.8万円で計算するが、坪は延床面積ではなく施工面積である。
- 40坪の住宅も施工面積は43坪ほどになってしまう。
- さらに施工面積35坪未満だと、この坪単価ではできない。
- また下屋比率30%以上だと、別途費用がかかってくる。

②オプション工事費

- 回転寿司的にオプションを選ぶ。
- ほとんどが工事費込みの値段を表示する。
- オプション工事は、粗利益20～30%程度。



- 片引戸(洗面所)差額＝17,600円
- 浴室三枚引き戸(TOTO製)＝50,000円
- 階段下物入増設費＝50,000円
- 食器洗淨機(松下製)＝84,300円
- テレビアンテナ分配費＝7,000円
- 録画機能カラードアホン2台＝142,400円
- 小運搬費(養生鉄板費用など)＝24,600円
- キッチンの200V専用コンセント2箇所＝17,200円
- ペンダントライトスイッチと配線費用＝5,500円
- ペンダントライト3個＝17,400円
- ペンダントライトのレール＝13,500円
- キッチンダウンライト3個＝15,600円

- ネットの光ファイバー配線＝6,000円
- 脱衣洗面室3路スイッチ代金＝8,000円
- 玄関ホール灯代金(シャンデリア)＝14,000円
- 玄関ポーチ灯代金＝18,500円
- 床の間ダウンライト代金＝6,000円
- 床の間ダウンライトスイッチ代金＝2,900円
- 床の間ダウンライト配線代金＝2,600円
- 床の間ダブルコンセント1箇所追加＝2,900円
- エアコンコンセント2箇所追加＝17,200円
- 洋室3のダブルコンセント1箇所追加代金＝2,900円
- テレビ配線2箇所追加代金＝11,600円
- 階段途中照明代金＝5,300円
- インターホンと門灯の外部配管代金＝14,400円

- 人感センサーライト&庭園灯外部配管代金＝14,400円
- 上記の電気配線、スイッチ代金それぞれ2箇所＝11,000円
- 玄関軒下ダウンライト2箇所代金＝14,400円
- 玄関軒下ダウンライト電灯配線、スイッチ代金＝5,500円
- 和室電動シャッター2箇所代金＝90,000円
- リビング電動シャッター代金＝45,000円
- トイレ手洗い器代金＝42,000円
- トイレ手洗い器取り付け代金＝7,500円
- 洋室3のウォークインの棚、パイプ増設材料費＝39,600円
- ウォークインの棚、パイプ増設工事代金＝15,000円
- TOTOタンクレストイレ代金＝119,000円
- 洗濯機用蛇口変更代金＝2,500円
- 洗面台引き出し式750ミリ代金＝68,000円



③付帯工事費

- 地盤調査費＝90,000円
- 屋外電気配線工事費＝37,000円
- 下水道接続工事費＝80,000円
- 屋内外給排水工事費＝690,000円
- 雨水排水工事費＝266,000円
- 付帯工事費は他社より高めになっており、粗利確保の源泉になっている。

④必要経費

- 確認申請・図面作成費＝400,000円
- 性能保証機構登録料＝100,000円
- 電気・水道・トイレ仮設費用＝220,000円
- オール電化対応費用＝45,000円
- 諸検査費用＝100,000円
- 必要経費もかなり割り高になっている。

⑤諸経費

- 本体基本工事費と付帯工事費の合計に8パーセントを掛けたもの。
- 諸経費は80万円程度になる。
- 施工管理担当者1人で年間30～40棟管理するが、むしろ新規工事業者の開拓や指導が主体で、現場管理はほとんど行っていない。
- こうした開拓を含め実際にかかる費用は40万円程度である。

6. タマホームの営業拠点

- タマホームは、支店ごとに独自の住宅展示場での営業を行っており、2010年に400支店の開設を目標にしており、大手ハウスメーカーなみの営業拠点数となる。（現在103拠点）
- 住宅展示場の規模は1000～2000坪といったところで、2～4棟のモデルハウスが建てられている。
- さらにかなり大きな駐車場と、住宅展示場は支店でもあるので事務棟もある。





- タマホームの一拠点当たり、総人員15～20名（営業10～15名・設計3名・建設2名・管理2名）。
- 一拠点当たり、完工20億円（120～130棟）が目標。
- 実績は、一拠点年12億円、80棟程度。
- 営業は、月1棟、3ヶ月の間に3棟受注できないと退職勧告。

- こうしたことから営業スタッフの出入りが激しい。
- 1人の顧客が家を完成するまでに、営業担当者が3回も代わったといった例もある。

7. タマホームの資材調達

- タマホームでの資材の購入価格の決め方は、複数のメーカーを競争させ価格交渉するのではなく、指値でメーカーに購入価格を出すといった方法をとっている。
- というのもタマホームでは、顧客が複数のメーカーの商品の中から選ぶことができるようになっているので、メーカーによってあまり価格が違うのは都合が悪い。

- 浴室ユニットは東陶、INAX、日立ハウステック、トイレは東陶とINAXというように選択可能になっている。
- キッチンは、日立ハウステック、ミカド、タカラスタンダード、永大産業、

- さらに外壁のサイディングは、ニチハ、クボタ松下電工外装、旭トステム、東レの4社から選ぶことができる。
- 顧客にとって1社の中の多くの機種から選定するよりは、メーカーを選ぶ、ブランドを選ぶ方が選択肢が多いように感じるはずだ。

8. 現場監督不要な施工システム

- タマホームは、現場管理者が、現場にいらなくても、工程がスムーズに進むようなシステムになっている。
- 関係業者が現場が現在どのような状況にあるか、完全に把握しているかのように、タイミングよく入ってくる。
- 工程内検査は、ジャパンハウスシールドが行っている。



3月1日 型枠工事

3月3日 コンクリート打設



3月8日 型枠脱型

設備工事業者が先行配管を施工



3月10日土台敷き込み

ブルーシートできちんと養生して帰る。

3月11日 日曜日 小雨 作業中止。



3月12日 床断熱材敷き込み
床合板張り、ポリフィルム養生。



3月13日 先行足場掛け



3月14日 建て方 (7人)



3月15日 野地板、鼻隠し

3月16日 屋根ルーフィング工事(2人)



3月16日 バルコニー下地工事



3月19日、20日、21日 屋根葺き工事（2人）



3月24日 下屋屋根上の足場掛け

3月27日 ベランダ防水板金工事



3月29日、30日 構造金物緊結(若い職人2人)

天井下地柵工事(高齢大工)

3月31日

天井石膏ボード張り(若い職人1人)



4月1日、2日、3日、4日 サッシ取付(高齢大工)

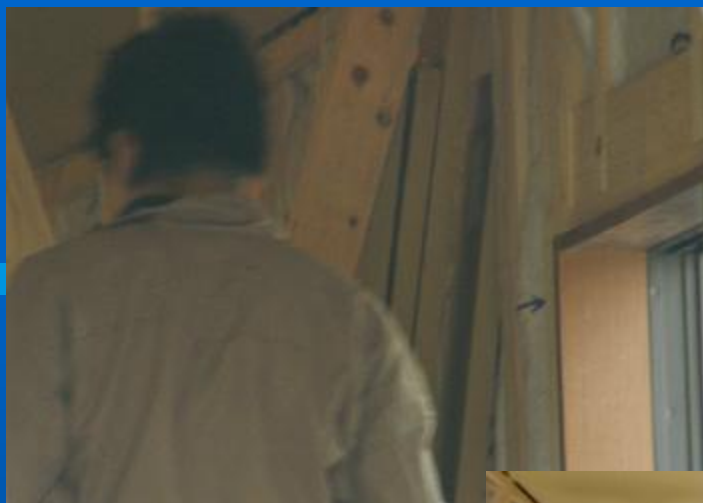


4月5日 透湿防水シート張り(若い職人)

4月6日 軒天下地杵工事(高齢大工)



4月7日、8日 軒天張り工事(高齢大工)



4月12日 天井石膏ボード張り完了(若い職人)



4月20日、21日、23日、24日、27日 サイディング工事(3人)



4月28日 シーリング工事(1人)

4月29日 雨樋工事(1人)

5月1日 足場解体(1人)





5月2日 屋外給排水工事



5月1日、2日、3日、4日、5日、6日
パテ処理、クロス貼り工事(1人)



5月7日 キッチン組立工事(1人)



5月7日、8日 浄化槽設置工事(2人)

5月9日 排水管接続工事(1人)





5月10日 左官工事(1人)

5月11日 タイル工事(2人)



5月12日 清掃・クリーニング(2人)
電力外線引き込み工事(2人)

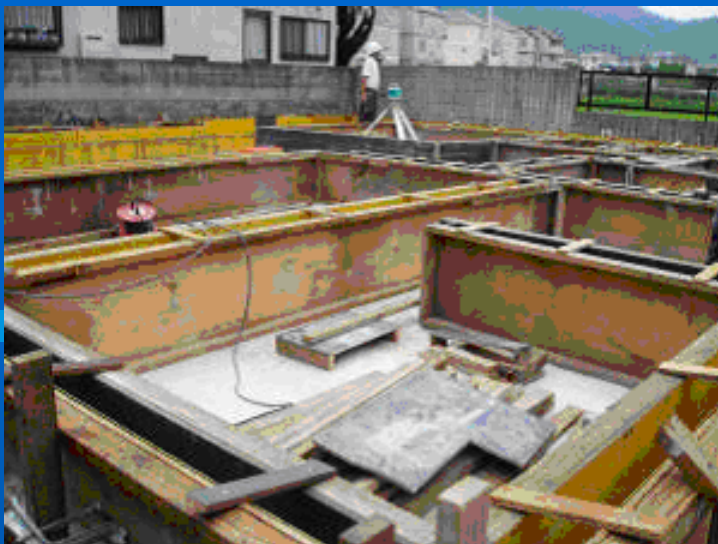
タマホームの現場から学ぶもの

- 現場からその日の進捗状況をきちんと報告させる。(電話で十分。)
- 後続の関係業者に適確に連絡する。(携帯メールで十分。)
- 自社の都合(スケジュール)に合わせて、動いてくれる業者を選ぶ。
- 現場でトラブルがあったら直ぐに報告させる。

9. 日々進化するタマホーム

- 第二世代までの住宅メーカーは、協力工務店制度を採用してきた。
- そのため専門工事業者の編成を伴う、施工システムの変更はなかなか難しい。
- タマホームは、それぞれの支店が工務店機能を持っており、協力工務店を使っていない。

- そのため専門工事業者に直接指示できるので、より効率的な工法の採用ができる。
- 専門工事業者を協力会として組織し、毎月1回以上の勉強会を実施している。
- 基礎のアンカーボルトが以前は、田植式だったが、現在は固定金物を採用するなど、6ヶ月ごとに進化が見られる。



アンカーボルトが以前は、田植式だったが、現在は固定金物を採用



床断熱材の変更、床先行方式に



外壁下地は、Moiss面材に



幕板は、石膏ボードで先行工事に

ブログでは、タマホームの欠陥やクレームに関してのものは、減少傾向にある。

