

各位

会社名 タマホーム株式会社
住所 東京都港区高輪三丁目22番9号
代表者名 代表取締役社長 玉木 伸弥
(コード番号: 1419)
問い合わせ先 取締役戦略本部長兼経理部長 西堀 祐介
TEL. 03-6408-1200

**2025年5月期第3四半期 決算説明会（テレフォンカンファレンス）に関する
質疑応答概要の公開について**

日頃より、ご支援賜りまして誠にありがとうございます。
当社は本日、2025年5月期第3四半期 決算説明会をテレフォンカンファレンス形式により開催いたしました。
ご出席いただきました皆様から同決算に関するご質問を賜り、ご回答を行っております。
以下、質疑応答概要につきましてお知らせいたします。

【質疑応答概要】

Q1.

受注の回復傾向について、どのような兆しがあり、広告宣伝等でどのようにアプローチされているのか教えてください。

また、直近はクオカード3万円分に戻されておりますが、そこに対する意図を教えてください。

A1.

受注の回復傾向については、現在多くの商品を揃え、営業活動を行っており、多くのお客様へ供給ができていますと考えております。

クオカードを3万円に戻したのは、来期を見据えた施工棟数の確保をしていく施策になります。

Q2.

第1四半期において、クオカード3万円を目的とした来場が増加し、費用の増加や現場の混乱を招いていたと思いますが、それらに対する改善策について教えてください。

A2.

クオカードのインセンティブについて、1家族1回とさせていただいているため、ご見学いただいたお客様も多いと考えております。

しかしながら、今回のタイミングで建築をご計画される方も一定数いらっしゃると思われるため、集客は適正に増やしていくことが可能ではないかと考えております。

Q3.

単価の上昇について、4号特例縮小等の影響により地場の工務店が直近価格を上げており、御社も価格を上げる事はございますか。

A3.

原材料価格・エネルギー価格・配送費・人件費などを理由に、各メーカーから値上げ要請は一時期ほどではございませんが、継続してございます。各メーカー様とは賃上げや為替による影響を協議し、価格に反映させております。

当社としては市場の需要を的確に把握し、配送方法の変更や新規メーカーの開拓を図り、今後も話し合いを継続してまいります。

4号特例の縮小への影響については、地域により若干のばらつきはございますが、大きな遅延はございません。

当社としては現状問題ございませんが、引き続き注視しながら対応してまいります。

Q4.

通期の会社計画について達成見込みかと思いますが、受注動向等を見ると進捗率について心もとないと感じております。

計画達成に向けてどのような動きを社内で行っていただいておりますでしょうか。

例えば、経費削減等の取り組みはありますか。

A4.

第4四半期において、注文住宅を滞りなく引き渡すことができれば、通期業績予想を達成できると考えております。

また、戸建分譲事業におきましても、予定しております引渡棟数まで受注が伸ばせる計画であると考えております。

施策としましては、通期を通して販売促進費を中心とした販売管理費の圧縮にも努めております。

進捗率につきましても、数字を把握した上で、平準化に向けた施策を行ってまいります。

Q5.

会社計画に対する第3四半期の評価を教えてください。

A5.

第3四半期の計画については、予定通りの進捗と考えております。

赤字につきましても計画通りで、前期についても同様の傾向があり、第4四半期偏重で利益が積み上がりました。

当期におきましても販管費の圧縮等を行い、業績達成に向けて努めてまいります。

Q6.

受注動向について、注文住宅が落ちているが、業界環境をどのように分析されていますか。

他社は堅調のようですが、ターゲット層の違いなど御社との差についてどのように考えていますでしょうか。

また、来期の戦略についても教えてください。

A6.

今後の動向として、市場自体は右肩下がりになってきており、二極化が発生していくと考えております。

その中でより広いターゲット層に対応した商品を開発することで、より多くのお客様に訴求できる受注活動を行ってまいります。

また、大安心の家だけでなく、地域限定商品といった地域ごとのニーズに合わせた商品での訴求も行ってまいります。

Q7.

第4四半期の偏重について、注文住宅は受注残が積み上がっているため、問題なく第4四半期で引渡が行える認識でいいのか教えてください。

A7.

当期については、期初からクオカードに伴う来場促進があり、9月～11月にかけて受注棟数が増加しております。

第4四半期に完成する物件が多いことから、例年通り第4四半期に引渡が集中しております。

また、弊社の決算が5月である事も要因の一つとなっております。

Q8.

販売用不動産が 110 億円増加しているかと思いますが、第 4 四半期に引渡がされ、利益が計上される認識でよろしいでしょうか。

A8.

おっしゃる通りでございます。

期末の販売に向けて在庫が積み上がっている状況でございますが、計画通り引渡を行うことで、利益および売上の確保に努めてまいります。

Q9.

受注動向に関して、同業他社は金利の影響により、駆け込み需要が出ていて好調と聞かれますが、御社はいかがですか。

A9.

金利の影響による駆け込みは、一定数ございます。

その他のプラス要因は、GX 志向型住宅の補助金等を取得するために、着工スケジュールが重要となりますので、それを見据えた駆け込みも見られます。

Q10.

来期の増益を見据えた現在の戦略について、注文住宅メインの戦略なのか、それとも他の戦略を考えているのか教えてください。

A10.

来期増益に向けての戦略として、注文住宅だけに頼らず、4 本の柱（注文・分譲・リフォーム・不動産）をそれぞれ伸ばしていきたいと考えております。

その中で、土地の仕入については、弊社のお客様が一次取得者が多いところも鑑みて、必要な戦略の一つであると考えております。

引き続き土地の仕入に注力しつつ、数字の上積みを図ってまいります。

Q11.

御社の ZEH あるいは長期優良住宅の比率について教えてください。

また、GX 志向型住宅の導入や補助金への対応について教えてください。

A11.

長期優良住宅の比率は全体の 7 割程度となっております。

また、当社としましては、GX 志向型住宅に対応できる商品設定を行っております。商品により基本仕様が異なるため、導入にかかる費用はそれぞれですが、補助金や光熱費など費用対効果を鑑みながら、お客様にご検討いただいております。

なお、GX 志向型住宅の補助金は金額が大きい分、その仕様にすることで販売価格が一部上がることもございます。

お客様の費用対効果が最大限となるようご提案させていただく中で、長期優良住宅の比率が高いというところになります。

以 上