

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 2 2 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 合 わ せ 先 取 締 役 副 社 長 管 理 本 部 長 玉 木 克 弥
TEL. 03-6408-1200

**2021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**

当社は本日、2021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実施いたしました。

ご出席いただきました皆さまから同決算に関するご質問を賜り、以下ご回答を行っておりますのでお知らせいたします。

【質疑応答要旨】

Q1.

注文住宅が好調ですが、利益率や仕入の競合に関してはどういった状況でしょうか。不動産事業の売却益の反動があるので利益が見えにくくなっていますが、単価等も上がっているため利益率は良くなっているという理解でいいのでしょうか。また、仕入も棚卸を見ると増えてきていますが、同業他社も攻めてきている印象があるのですが、そのような中、貴社では物件を上手く捌けているという理解でよろしいでしょうか。

A1.

利益率について、前期と比べても順調に推移し、安定的な利益率を確保出来ている状況です。仕入については、定期的に仕入状況を確認し、安定的に仕入が出来ている状況です。今後の仕入も予定通り進む予定です。

Q2.

仕入に関しては、競争が厳しくなってきたのかあまり変わらない状況なのかどういった状況でしょうか。

A2.

仕入の状況は競合がいても仕入が出来ている状況に変わりはありません。

Q3.

コロナ禍で郊外に住宅の需要が移ったのかどうか、第2四半期の説明会で質問した際に、満遍なく販売できており、それほど差はないとの回答を得ておりましたが、その後、変化はありましたでしょうか。現場からそのような声は上がって来ておりませんか。

A3.

前回同様、特別郊外でという声は聞こえてきておりません。

Q4.

戸建分譲事業について、いま手持ちの仕入在庫はどのくらいありますでしょうか。また、販売価格帯についてはどれくらいでしょうか。

A4.

仕入在庫につきましては適宜、毎月の販売棟数に比例して仕入をしております。また、販売価格帯につきましては3,000万円前後で推移しております。

Q5.

今後の販売戦略について、特に販売価格に関しては、今後どのように推移させていく予定ですか。

A5.

基本的には、これまでと同様に地域限定商品によって各地域に合わせた販売価格で推移していく予定です。また、今後は光熱費を安くする住宅の需要が多く見込まれるため、当社が北海道で導入している高气密・高断熱の「大地の家」という商品も各地域に特化し、販売して参ります。

Q6.

御社の強みとして戸建、注文住宅が、他社商品よりも割安であるというところが強みだと思いますが、この強みと、平均価格が今後上がっていくというバランスを今後どのようにとっていくのかを教えてください。

A6.

価格面の強みを活かすことについては、今後も継続して取り組んで参ります。各地域の売れ筋の価格帯にターゲットを絞って地域限定商品としてリニューアル等を繰り返し、お客様のニーズに応じて、最新の住宅設備等の導入に取り組み、よりお客様に選んでいただけるような商品構成を考えていきます。

Q7.

新型コロナの影響により恩恵を受け、業績好調に繋がったということはありませんでしょうか。

A7.

新型コロナの前と比較して大きく変わったことと致しましては、WEBからの完全予約制の集客方法を取り入れたという点です。これにより来場者数の増加に大きく寄与致しました。

Q8.

大手ハウスメーカーで展示場撤退が見られますが、御社も今後、展示場を減らして利益率が上がるようにプラスに変えていくのでしょうか。

A8.

展示場につきましては、今の戦略を変える予定はなく、今後も継続していく予定です。

Q9.

2022年の生産緑地の問題で、貴社の分譲用の土地で仕入に繋がるような案件があるのでしょうか、また、関係ないのでしょうか、教えてください。

A9.

生産緑地につきましては、いま現在は具体的な話はありませんが、2022年に生産緑地の案件が来たときには検討していくと思われま

Q10.

月次の受注速報について、注文住宅は4月以降どのように推移していくと考えておられますか。また、建売については3月度前年比100%を切っておりますが、この数字の意味について教えてください。

A10.

注文住宅につきましては、4月以降も同様に推移していくように計画をしております。また、建売が3月度前年比100%を切ったことに関して、大きなマイナスの要因があったわけではなく、安定的な受注・売上は出来ておりますので、4月以降はプラスに転じると予定しております。

Q11.

注文住宅の受注と引渡の基本的なところを伺いたい。平準化を行い、受注が伸びて引渡は減っているが、今後、注文住宅の棟数は増えていくのでしょうか、平準化の中で注文住宅の引渡棟数は今期の様に推移していくのでしょうか、今後の受注と引渡の考え方を教えてください。

A11.

平準化をしていることで落ちているように見えますが、通期を通してはプラスに転じるような調整をしています。現在の受注案件につきましても、来期に対して平準化をさらにプラスして毎月の売上げ棟数を上げてくようにしていきます。

Q12.

今期は3Qまでは引渡棟数が伸びていないような実績ですが、現在、受注残が積み上がっているため、来期は引渡棟数も増えていくという考え方でしょうか。

A12.

そのように予定しております。

Q13.

平準化の話がありましたが、注文住宅と戸建分譲の割合は戦略的な意図があるのか、戸建は売れるだけ売っていくのかなど、バランスについて今後どういった考えなのでしょうか。

A13.

戸建分譲は一つの柱として考えているので、独立した形で棟数、金額共に伸ばしていく計画です。将来的には、注文住宅と同じような棟数が出来るようにしていきたいと考えております。

Q14.

戸建と注文住宅の引渡は別々に管理できるのでしょうか、施工能力の問題で合算して管理しているのでしょうか。

A14.

現在は同じように管理しています。棟数増加に合わせて対応を考えていきます。

Q15.

上場来の経験と教訓を踏まえ、今後どのように会社の規模を大きくしていく予定ですか。

A15.

2013年に上場し、最初の増税で大きく影響を受けてきました。今回の10%の増税の際には、増税が決まった段階から周到に準備を進め、それらの経験が今の結果につながっているのではないかと思います。また、業績を上げることが株価を上げることにつながると考えておりますので、まずは注文住宅事業で日本一を目指し、戸建分譲事業、リフォーム事業、不動産事業につきましても今後もっと対策は必要かと思っております。

以 上