

2022年1月12日

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 常務取締役管理本部長 竹下 俊一
TEL. 03-6408-1200

2022年5月期 第2四半期決算説明会（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、2022年5月期 第2四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様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.

戸建分譲の土地仕入れが順調だと思いますが、採算はどうなっていますか。また、土地の価格や資材の価格が上がってきておりますが、販売価格に転嫁されて利益水準も問題ないでしょうか。

A1.

土地の仕入れにつきましては、順調に推移しております。当社は土地買取センターを8店舗運営し、一定の価格にて仕入・販売を実施して利益水準も問題ございません。

Q2.

12月度受注速報の件について、前年比だとマイナスとなっておりますが、総括を教えてください。また、住宅ローン減税について影響はありますでしょうか。

A2.

12月度におきましては、前年度（前々年同月対比）142%でしたので、一昨年と比較すると実質118%の達成率となっておりますので高い水準で推移しております。

住宅ローン減税につきましては、受注への影響は今のところ見受けられません。

また、受注好調の要因は、集客がとて多かつた為です。昨年12月は、緊急事態宣言が明けて外食や遊びに行く人が多く、集客が落ちたことで受注への影響も出ましたが、1月の3連休よりイベントを行ったことにより徐々に取り戻してきております。

Q3.

12月、1月の受注について、住宅ローン減税を除いてキャンペーンの効果はどうなっておりますでしょうか。来場すると4,000円のクオカードを貰えるのは1月14日からで、年明けも何かイベントを行い、好評だったということでしょうか。また、他社の戸建分譲は売れ行きが落ちていると聞きますが、戸建分譲の売れ行きはどうか教えてください。

A3.

4,000円のクオカードについては、今後（1月14日～）行う内容となります。5,000円のクオカードについては、折込チラシやCMを流しており、今回3連休で行ったイベントとなります。こちらの来場が前年比100%超えをしておりますので、ご安心ください。

戸建分譲につきましては、他社が落ちてきているとのことですが、当社は順調に推移しております。

Q4.

政府は住宅ローン減税縮小と同時に長期優良住宅や ZEH に対して補助金を優遇しており、等級の見直しを行っているが、御社の対応はどのようにしていますでしょうか。

A4.

政府の住宅ローンの見直し等々ございますが、補助金だけではお客様に響かない為、ZEH は他社に比べると鈍いかと思われます。住宅性能を上げることによる補助金について、当社の方でも「大地の家」を商品開発し、全国販売しております。

Q5.

ZEH、「大地の家」の比率は年間どのくらいなのでしょう。

A5.

ZEH は当社として商品のラインナップを行っておりますが、当社のお客様には需要が少なく、普及しておりません。

また、「大地の家」につきましては 2021 年に全国販売を開始しており、今後はこちらの比率が上がってくるものと期待しております。

Q6.

木材価格が高止まりしている中で、徐々に遅れて合板等の価格にも影響が波及しておりますが、御社ではその影響についてどのように見えていますでしょうか。また、住宅設備等の納品遅れの影響は出ていますでしょうか。

A6.

当社の仕入れに影響はございません。また、住宅設備の納品遅延についても、当社では発生しないよう対応しております。

Q7.

東京都の新築住宅については、太陽光の設置を義務付けるという話が出てきておりますが、御社の方でどのような受け止め方をしていますでしょうか。

A7.

商品開発部で随時対応していこうと考えております。当社の受け止め方といたしましては、住宅事業がより活況になるものと期待しております。

Q8.

太陽光発電を付けた場合、単価はどのくらい上がるのでしょうか。また、その商品は「大地の家」のバージョンアップというイメージでよろしいのでしょうか。

A8.

太陽光の設置費用につきましては、当社は安価で仕入れている為、お客様へは通常より安価で設置していただいております。東京都の場合、敷地が狭くて屋根の面積が小さい為、設置が難しい面もございます。当社は 23 区から少し離れた地域に注力している為、有利に働くのではないかと考えております。しかし、買取価格は毎年下がっておりますので、太陽光だけではなく、蓄電池も検討し、いわゆる自給自足が出来る家を提供できるよう検討しております。また、「大地の家」に限らず、当社の全ての商品に太陽光を設置出来る設計基準を設けております。

現在、当社で太陽光を設置されているお客様の比率は約 20%となっております。

Q9.

戸建分譲の粗利について、他社の場合は 15%程が平均となっておりますが、御社は 10~15%程の粗利率という認識でよろしいでしょうか。

A9.

粗利については申し上げられません。

売上、利益ともに順調に推移しておりますのでご安心ください。

Q10.

今後の販売戦略としては、棟数を追うのか、単価を上げて利益を追うのかどのようにお考えなのでしょう。また、来期に向けてマーケットをどのようにみられていますでしょうか。

A10.

棟数・単価・利益の中では、利益を最優先しております。利益の確保をしっかりすることで会社の成長に繋がっていきます。10 年前の当社は棟数を優先しておりました。今は利益を重要視しつつ、全国ナンバーワンを目指していきます。

Q11.

他社や地場工務店との競争（競合）環境について教えてください。

A11.

現在は、地場工務店やその地域で強い会社と対抗できる商品を開発し、投入しております。現状のコロナ禍において、地場の工務店はウッドショックの関係で仕入れが滞っており、価格等々も含めて当社に有利になっております。今後もこのような状況がしばらくは予想されておりますので、同等の戦略を取っていきますが、状況が変わりましたら随時対応を行います。

Q12.

マーケットの見通しに対するお考えを教えてください。

A12.

今後の見通しは明るいものと考えております。全体の着工棟数が下がった場合、どのようにするのですかとよく聞かれますが、当社はシェア3%のところをシェア4~5%を取るという戦略を取って参ります。税制や補助金が縮小していけば、住宅業界全体の全国の着工棟数は下がっていくことが予想されます。

Q13.

受注残高と引渡棟数の関係について、受注残がどのくらい積み上がっているのか、来年度に向けて安定的な引き渡しができる体制になっているのか教えてください。また、引渡棟数に対する中長期的な考え方を教えてください。

A13.

受注残と引渡の関係につきましては、期首受注残は豊富でございます。計画的に早期着工・早期売上を行っており、着工の平準化が順調に推移しております。その結果、来期も順調に推移すると計画しております。また、引渡棟数の中長期的な考え方につきましても、着工の平準化、売上の平準化に継続的に取り組んでまいります。

以 上