



2024年10月21日

各 位

会社名 ホームポジション株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 伴野 博之
(コード番号：2999 東証スタンダード市場)
問合せ先 管理本部長 長谷川 圭司
(TEL. 03-3516-3311)

2024年8月期 通期決算説明会質疑応答集

2024年10月18日開催の、アナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問とそれに対する回答をまとめたものを公開いたします。なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q. ケイアイスター不動産㈱への第三者割当を実施していますが、この狙いや、見込まれるシナジーについて、どのように考えていますか。

A. 関東エリアでの住宅開発、シェア拡大を推進するためおよび、財務基盤をより強固なものとするため、本第三者割当により資金調達を行うことが必要と考え、実施しました。

本第三者割当を通じて、ケイアイスター不動産㈱とのあいだで資本業務提携を締結しますが、見込まれるシナジー効果として、安定した経営基盤を構築、関東エリアで一定のシェアを有するケイアイスター不動産㈱の設計・施工方針、グループ購買方針、標準積算方針、品質管理方針等のケイアイスター不動産㈱のノウハウ・リソースを用いた事業開発及び事業プロセスの構築を行うことを通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ることが可能となります。

Q. 分譲戸建市場の需給バランスについて、需要・供給両サイドに焦点を当てて教えてください。

A. 総じて市場は回復傾向には向かっていますが、供給面においては住宅着工数は前年同期比とほぼ横ばいであるのに対し、コロナ禍明けから続く市場の低迷により、大手住宅メーカーの第1四半期決算を見ても部分的回復は見られるものの、まだ全体として回復転換には至っていません。

首都圏の戸建住宅に対する需要は底堅い面があるものの、住宅価格の上昇とコロナウイルスの感染拡大が一定の落ち着きを見せたことによる戸建住宅需要の一服もあり、地方エリアを中心に完成在庫が増加傾向になるなど、受注環境の悪化が懸念される厳しい事業環境が続いていると認識しております。

Q. 今回のケイアイスター不動産㈱との資本業務提携による影響は、具体的にはどのように考えていますか。

A. 資本業務提携の見込まれるシナジー効果として、これまで当社が積み上げてきたビジネスモデルの独自性や強みに対して、関東エリアで一定のシェアを有するケイアイスター不動産㈱の設計・施工方針、グループ購買方針等のノウハウ・リソースを加えることで、双方の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ることが可能となり、総じて良い影響が期待できます。

Q. 関東エリアで提携の効果があるとのことですが、具体的にどういったエリア、属性に注力していく考えですか。

A. 新規出店の場所は未定です。

これまで当社は首都圏に6支店を展開しておりますが、主に購入層は中間所得層のファミリーが中心となっており、今後は当社の提供する戸建て住宅のマーケットマッチング、立地特性、競合他社等を総合的に判断し、新規出店エリアを厳選していく予定です。

Q. ケイアイスター不動産㈱は用地仕入れ等の不動産テックを強みにしていますが、システムの共有や活用等は検討していますか。また、スケールメリットによる資材・施工コストの低下も期待できるのでしょうか。

A. システム等の共有・活用については、取り入れられるものは取り入れていきたいと考えております。また、スケールメリットによる資材コスト等の低下も、充分期待できるものと考えております。

以上