

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 戦 略 本 部 長 兼 経 理 部 長 西 堀 祐 介  
TEL. 03-6408-1200

**2025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**

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.

業績予想・中期経営計画を下方修正されましたが、価格改定により単価が上昇しているものの、広告宣伝費が増加していると感じております。

お客様が御社の価格改定を受け入れていないように感じられますが、ここからの挽回策、2026年5月期の回復要因について教えてください。

A1.

広告宣伝費については、来場記念品のクオカードを3万円から2万円に変更しております。

今後もご来場いただいたお客様へ、より丁寧な接客を行い、受注へ繋げてまいります。

また、8～11月の受注は好調であったため、来期の見通しは明るいと考えております。

Q2.

今回、2025年5月期の配当維持、来期に関しての1株当たり当期純利益（EPS）を発表されていますが、来期の1株当たり配当金（DPS）はこれから決定されるということでしょうか。

A2.

おっしゃる通りでございます。

Q3.

注文住宅における粗利はどのようなトレンドになっているのか教えてください。

A3.

資材コストについては、適切に価格転嫁を行っており、利益率に関しての影響はございません。

また、1年前と比較し、粗利率は上昇しております。

Q4.

月次を見ると、注文住宅事業が弱く、戸建分譲事業が相対的に堅調に推移しているように思えるが、利益率についてはどのようになっておりますか。

また、注文のお客様を分譲に誘導したりする等、分譲と注文の関係性についても教えてください。

A4.

分譲と注文の関係性でございますが、あくまでも注文住宅を建てたいというお客様がメインになっておりますので、注文住宅をお求めのお客様へ戸建分譲を積極的に案内するということはありません。また、注文住宅と比較して、利益率は低くなっておりますが、一定の水準を保ちつつ、回転率を上げて今後も展開してまいります。

Q5.

注文住宅における今後の価格改定について、外部環境や顧客の購入動向等、どのようなことを意識して行っていく方針でしょうか。

A5.

主に外部環境でございますが、今後値引き合戦が起きた際には、ブランド力やアフターサービスにも力を入れているため、差別化をすることで値下げは行わない方向で考えております。

Q6.

東日本不動産流通機構が発表している市場統計によると、首都圏の新築分譲住宅の在庫が前年比で減少しております。

今後も単価上昇にメリットを感じているのか、コストパフォーマンスを重視する強みがきいてくるのか教えてください。

A6.

首都圏の在庫が減少しているよりは、土地が高止まりしているデメリットの方が大きいです。当社といたしましては、適正価格で仕入れて販売し、回転率を上げてまいります。

Q7.

注文住宅の受注が減少している背景を詳しく聞かせてください。

A7.

住宅ローンの上昇やインフレ等の外部要因が大きいと考えております。

受注に関しましては多くのご来場をいただいているため、一組一組を大切に接客させていただくことで、適正価格での受注を図っていきたいと考えております。

Q8.

住宅ローン金利やインフレの影響を鑑みて、販売価格は変動させていくという考えでしょうか。

また、今後の業績を考えていく中で、粗利率は確保できるが、粗利額が減っていくと想定されますが、「率」と「額」の関係について、どのあたりで考え直すようになるのか教えてください。

A8.

一番はドル円の影響を考えております。今後、円高になると予想しておりますので、国内市場がデフレ傾向になっていくことで、原材料が安く設定されると想定し、勝負できると考えております。

今後も利益を確保するための最善策を検討してまいります。

Q9.

来場記念品のクオカードについて、3万円から2万円に下げたことによる客足の変化はいかがでしょうか。

A9.

クオカードの1万円減額により、客足の変化としましては現状、減少傾向でございます。

しかしながら、丁寧な接客ができる適正なご来場をいただいているという認識でございます。

また、クオカードの適正価格は5千円~1万円と言われておりますが、同額では客数が伸びないため、当社では2万円としております。

Q10.

分譲の市場環境を教えてください。また、御社の対応を教えてください。

A10.

分譲市場におきましては、都市部を中心とした市場が拡大しておりますが、競合他社が非常に多いです。当社は、全国展開の地の利を活かした各地域での人気のエリアを積極的に仕入れてまいります。当社は注文住宅クオリティという形で分譲だから仕様を変更することはせず、よりよいモノをより安く提案しております。

西日本は非常に利益が取れており、7大都市の東京以外で活躍できると考えております。

以 上