

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 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 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.

今回発表された2026年5月期の予想について、棟数と単価の動向をトレンドも含めて教えてください。

A1.

2026年5月期の売上増の要因は、単価ではなく棟数の影響となっております。  
また、2025年2月に低価格帯の新商品を投入したため、今後の受注増についても期待できると考えております。

Q2.

不動産事業について、利益率が下がっているように見えますが、競合他社の利益率が改善に向かっている中で、利益率が低下している要因として何が考えられますでしょうか。

A2.

不動産事業のうち戸建分譲住宅の利益率については、同業他社と比較して高い水準にあると認識しておりますが、引渡棟数については、「選択と集中」を実施した結果、若干減少となっております。  
しかしながら、2026年5月期においても更に伸長していく事業であると認識しておりますので、引き続き全体のバランスを鑑みながら、さらなる発展に寄与してまいりたいと考えております。

Q3.

市場の着工棟数が弱含んでいる中、外部環境が好転していると言えない状況ですが、2026年5月期の棟数増加要因について教えてください。

A3.

クオカードの集客により、お客様に多くのご来場をいただいておりますが、営業人員が不足していたため、受注が取れていない状況でございました。

2025年5月より、住宅営業経験者（キャリア組）を積極採用しており、2026年5月期業績達成の要因になると考えております。

Q4.

2026年5月期の1株当たり配当金が196円と、2025年5月期から1円増配予想となった意思決定の背景について教えてください。

A4.

当社では時価総額を重要視しております。時価総額は企業価値となり、様々なステークホルダーからの評価基準となっているため、今回1円増配予想とさせていただきます。

Q5.

戸建分譲事業について、市場での供給が減少しておりますが、粗利率へ影響がありましたら教えてください。

また、注力しているエリアについても教えてください。

A5.

現在、販売を継続している地域については、高い利益率を確保できており、今後利益率は高まると考えております。

エリアについては、名古屋から西側のエリアに注力しております。

Q6.

注文住宅について、どのような特徴の商品が売れているのでしょうか。

A6.

地域特性を活かした限定商品が、主力として大部分を占めております。

また、その他に低価格商品の企画住宅等も一定数の受注がございます。

Q7.

2026年5月期の見通しの実現可能性について詳しく教えてください。

また、具体的な引渡棟数の数字の根拠についても教えてください。

A7.

2026年5月期の実現可能性は営業社員が増えるかどうかにかかっております。

業績が良かった際と比べ、現在は営業社員が不足している状況でございますので、採用計画が達成できれば引渡棟数および業績の目標は達成できると考えております。

Q8.

コスト管理について、引渡棟数が多ければ多いほど資材調達のコストメリットもあると思いますが、今後の資材調達についてどのようにお考えでしょうか。

A8.

資材価格については、一時期ほどではありませんが、各メーカーから値上げ要請が継続してございます。

市場の価格や需要を適格に把握し、配送方法の変更や新規メーカーの開拓などを図り、今後継続して価格交渉を実施していきたいと考えております。

Q9.

販管費について、営業社員を増やすことにより人件費が増えるという見方でよろしいでしょうか。

また、広告宣伝費については、クオカード3万円施策が続いた場合、前期と比べ費用が大幅に増えるわけではないという理解でよろしいでしょうか。

販管費の増減について、今期の考え方を教えてください。

A9.

人件費については、営業社員が増えることにより、増加するものと見込んでおりますが、営業社員増加の効果により、受注および引渡棟数が増加し、利益も増加するものと考えております。

クオカードにつきましては、受注の状況を見ながら随時検討してまいります。

Q10.

住宅事業において、お客様との打ち合わせ期間の延長や工期遅延の発生により完工率が低下しているとのことですが、改善策について教えてください。

A10.

2025年6月時点の受注残高を2025年11月末（上半期）までに引き渡す方針を打ち出したため、改善できると考えております。

Q11.

営業社員の増員について、現状の応募状況を教えてください。

また、応募される人材は御社の求める能力水準に達しておりますでしょうか。

A11.

現在、数多くの応募をいただいている中で、他社での営業経験を積まれた方も多く、当社が求める人材基準に対して十分であると考えております。

以 上