



2026年10月19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：2999 東証スタンダード)
問合せ先 常務取締役 海野 純子
(TEL 03-3516-3300)

2026年8月期 通期決算説明会質疑応答集

2026年10月16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. 売上戸数 前年同期比、受注戸数 前年同期比など戸数、棟数に関する情報がほしいです。

A. 当期の売上棟数（販売引渡棟数、土地売りを含む）は502棟で、前年同期比108%の増加となりました。契約棟数は559棟（土地売りを含む）で、前年同期比112%の増加です。
エリア別では、関東エリアの売上棟数は250棟、契約棟数は316棟、東海エリアの売上棟数は252棟、契約棟数は243棟となりました。
売上棟数は両エリアでほぼ同水準ですが、契約棟数では関東エリアが初めて全体の過半を占め、同エリアの構成比の高さがより顕著となりました。
なお、当社は建売住宅が中心のため、注文住宅の受注に相当する指標として、契約棟数を開示しております。

Q. ①次年度の供給棟数の見込み、②ナフサショックへの影響、③ダイワハウスなど大手の地方都市からの撤退の影響（事業編成）を教えてください。

A. ①供給棟数につきましては、個別の数値は開示しておりません。なお、販売棟数としては、約620棟を目標としており、売上高250億円規模の成長に向けて、販売棟数の増加を見込んでおります。
②中東情勢やナフサ供給不足の影響により、一部部材の価格上昇や納期の長期化が見られ、

当社も影響を受けておりますが、価格転嫁やコストの見直し等の対応を進めた結果、工事の大幅な遅延は発生しておらず、業績への影響は限定的であると認識しております。

③大手各社の地方での拠点再編は認識しておりますが、当社は東海・関東に経営資源を集中しており、関東を成長の軸として注力しつつ、東海も撤退することなく、地域に根差した事業基盤を維持する方向です。

競合の動向は機械として捉えつつ、採算性を見極めながら取り込んでまいります。

Q. ケイアイスター不動産株式会社との提携事例は何かありますか。

A. 提携事例で主なものとしましては、名古屋支店では施工をケイアイスター不動産株式会社に全て任せております。

Q. 26 年 8 月期の関東、東海の棟あたりの平均販売価格と、前年比を教えてください。

A. 具体的な販売価格は申し上げられませんが、関東エリアは上昇傾向、東海エリアも関東エリアほどではないものの上昇傾向にあります。

Q. 2026 年 8 月期は売上高、利益ともに業績予想を達成し、好調のように見受けられますが、今回の業績に至った主な要因と、その要因が一時的なものなのか、今後も継続が期待できるものなのかをお聞きしたいです。

A. 主な要因は、2024 年 8 月期の業績悪化を踏まえて利益の確保を最優先する方針のもと、収益性の高い土地に絞って厳選して仕入れを行ったことにあります。

この方針に基づく仕入れが、売上高の着実な達成に加え、利益面での上振れにつながりました。

この取り組みは一時的なものではなく、仕入基準の見直しや営業体制の改善を継続的に進めてきた成果であると認識しております。

今後も営業体制の見直しを常に行い、収益性を重視した仕入方針を堅持することで、安定的な利益確保に努めてまいります。

Q. 主に採用されているのは木造軸組工法でしょうか。

A. 当社は木造軸組工法のみで施工しております。

Q. 2027 年 8 月期の第 1 四半期が終わりに近づいているが、足元の状況について教えてください。

A. 第 1 四半期の進捗につきましては、通期目標に対して順調に推移しており、利益の確保が見込まれる見通しです。

着実に利益の出せる体制が整いつつあり、皆さまのご期待に沿えるよう一層の努力を重ねてまいります。

以 上