

株式会社オープンハウスグループ 2024 年 9 月期決算

カンファレンスコール 及び 決算説明会 要旨

- 戸建関連事業は、販売が回復。前期 4 Q 売上高は前年同期比 34% 増（販売契約ベース）。前期で在庫調整は終了し、今期は売上総利益率が改善。
 - マンション事業は、今期は首都圏比率が高いため、売上総利益率の上昇を見込む。また、来期の売上高 1,000 億円復帰に向けた用地を確保。
 - 収益不動産事業は、前期は大型案件処分等で売上総利益率が低下したものの、今期は平均的な物件は堅調、海外投資家による需要も旺盛であり売上総利益率の上昇を見込む。
 - 米国不動産事業は、国内富裕層の投資意欲は高く、特にハワイ物件の取扱が増加。
 - プレサンスコーポレーションは、前期は関西圏のマンション需要堅調により増収増益。今期は、用地、建築費上昇により売上総利益率の低下を見込む。
 - メルディアは、大型案件処分、メルディア DC 譲渡で減収減益も、戸建事業は想定通り。今期より、同セグメントを戸建関連、収益不動産、その他に分解して集計。
 - 3 カ年の財務・投資・還元方針（2024.9～2026.9）の 1 年目が終了。当期純利益目標を、2,500 億円～2,600 億円に上方修正。自己資本比率 36.2%、長期資金の調達により金利上昇にも対応可能な財務体制構築。成長投資 5,000 億円（M&A 等）、株主還元 1,000 億円（配当・自社株買い）を継続。
-

アナリスト・機関投資家向け カンファレンスコール

開催日時 : 2024 年 11 月 14 日 16 時 00 分

スピーカー : 専務取締役 C F O 若旅 孝太郎

< 質疑応答 >

【質問①】 3 カ年累計の当期純利益を 2,500 億円～2,600 億円に上方修正した理由は。

【回答①】 もともと保守的な計画であったが、前期実績、今期計画に基づき、3 カ年合計で 2,500 億円を超過できる蓋然性が高まった。特に戸建事業の売上総利益率改善と、来期竣工するマンションの用地仕入が順調に進んでいるもの。

【質問②】 現在の戸建事業の仕入方針及び土地、建物原価の状況は。

【回答②】 在庫調整により土地の仕入を厳選してきたが、今後は積極的に仕入れる方針。土地原価は、都心は高いが郊外は一部で買いやすくなっている。建物原価は、木材は低下、住設機器は値上げ要請もあるが、結果的に横ばい。

【質問③】 今期 1 Q の業績見通しは。

【回答③】 戸建では売上総利益率の高い物件を引き渡す予定で、計画通りの着地見込。

【質問④】 決算説明資料の 9 ページでは直近の契約単価が上昇しているが、54 ページでは OHD 建売の平均価格が下落傾向だが、この単価の違いは何か。

【回答④】 対象地域及び対象会社が相違することによるもの。9 ページは今回から首都圏・建売のみの単価を表示している。特に、投資家からの質問が多く、注目度の高い首都圏の建売価格動向をお示しするもの。54 ページの OHD 建売は、単価が低く棟数が増える関西圏を含むため。

【質問⑤】 OHD 売上総利益率が前期 14.3%から今期 17.0%へ回復する見込となっているが、1 Q から回復が見込まれるのか。

【回答⑤】 前期で在庫調整は終了しており、1 Q から回復する見込み。

【質問⑥】 OHD 前期 4 Q の売上総利益率の低下及び今期の売上高減少の要因は。

【回答⑥】 仕入と営業人員の不足が要因。対策として、積極的な仕入を行うとともに、来年 4 月の新卒採用を前期より大幅に増やしている。

【質問⑦】 エリア別の販売動向は。

【回答⑦】 関西は前期後半から大きく回復し 2 桁成長を達成。

【質問⑧】 OHA 前期 4 Q の売上総利益率が低下した理由は。

【回答⑧】 OHA は主に BtoB の請負事業を展開しており、4 Q は若干落ち込んだものの、今期は改善し安定的に推移する見込。

【質問⑨】 前期の収益不動産事業の売上総利益が計画を下回った理由は。

【回答⑨】 大型滞留案件の処理及び開発中のリート向け新築賃貸マンションを今期に繰り越したことによるもの。

【質問⑩】 メルディアの今期の見通しは。

【回答⑩】 戸建は売上 734 億円、売上総利益率 13.9%。ホーク・ワンをベンチマークとしており、当社買収前の不良在庫の処分が終わり、正常化する見込。投資家向けの木造アパート事業も伸ばしていきたい。

決算説明会

開催日時：2024年11月20日（水）10時00分

登壇者：代表取締役社長 荒井 正昭

専務取締役CFO 若旅 孝太郎

<経営方針及び環境認識>

■2024年9月期から2026年9月期の3カ年の位置づけ

この3カ年は更なる成長に向けた、社内体制/基盤強化に取り組む期間の位置付け。
体制強化は着々と進んでおり、引き続き成長を目指す。

■戸建事業の利益改善

戸建事業は利益率重視の方針で仕入を厳選してきたが、在庫調整が終了し現在は積極的な仕入に注力。

賃金上昇により住宅ローンの限度額が上昇し売れ行きが改善しており、首都圏、関西圏ともに好調。賃金が増えないエリアは厳しい。

マンション価格が高騰する中、比較的手頃な戸建の需要が増加している。

■投資用不動産の動向

二極化が進んでおり、富裕層は増えた資産で不動産を購入しており、当社事業も好調。
収益不動産事業の前期の利益率低下は、大型物件の個別要因によるもので、今期は回復する見込。

円安にもかかわらず、アメリカ不動産の需要は依然として強い状況。

■周辺事業の育成

周辺事業であるノンアセット・ビジネスにも力を入れており、前期は58億円の営業利益。今後更に伸びる見込であり、他社との差別化要因となる。

■人材採用の状況

人手不足は全国的な問題であり、当社にとっても営業人員の確保が重要課題。

来年4月の新卒入社は連結ベースで750人(前年539人)。オープンハウス及びオープンハウス・ディベロップメントでは倍増。人材採用により営業力が大幅に向上する見込。

■取締役及び監査役の選任

2名とも内部からの登用であり、社内の人材が育ってきている。

取締役候補者の菊池健太氏は、新卒入社で18年の社歴を持ち、建設事業部の事業部長、ホーク・ワン及びメルディア社長を経験した優秀な人材。

監査役候補者の小山恵氏は、15年の社歴を持ち、現在は経理部の部長を務め、米国勤務経験もあり監査役として適任。

<質疑応答>

【質問①】 逆算すると来期は約850億円の当期純利益と計算されるが、どうか。

【回答①】 当社は、約束を守る会社で「堅い数字」を公表している。

当期については、V字回復の途上にある前向きな年と捉えている。

【質問②】 今後の利益率の見通しは。

【回答②】 戸建、マンション、収益不動産、その他セグメントが改善見込。

【質問③】 夢のある成長とはどういうイメージか。

【回答③】 遠くない将来、売上・利益の倍増を目指したい。オーナー企業の強みである迅速な意思決定を活かし、成長を加速させる方針。

【質問④】 前期4Q戸建事業の売上総利益率低下の要因は。

【回答④】 前期4Qは売上総利益率の高い物件の引き渡しが少ないが、契約は順調に積みあがっており今期1Qに引き渡される予定。

【質問⑤】 戸建事業の今後は。

【回答⑤】 戸建事業は現在14%のシェアをまず20%まで持っていきたい。特に関西圏は成長余地が大きい。分譲だけでなく利益率の高い周辺事業も伸ばすことで、事業全体の利益率を引き上げていく。

【質問⑥】 マンション事業の今後は。

【回答⑥】 現在の環境下ではマンションをグループの中心とすることはリスクがある。今後環境が変われば、それに応じて変わってくる。

【質問⑦】 収益不動産の大型滞留案件の処理は。

【回答⑦】 経営方針として回転率の向上、バランスシートを軽くすることを重視し、売却を行ったもの。

【質問⑧】 アジアの投資家向けの収益不動産の販売体制は。

【回答⑧】 当社グループ内に専門チームを有しており、不動産仲介業者と連携して取り組んでおり、更なる成長を見込む。

【質問⑨】 富裕層ビジネスの今後の展開は。

【回答⑨】 米国不動産事業は現状と同じスタイルで取り組む方針。一方、収益不動産事業は、現状は仲介会社経由の B to B メインだが、足元は直販比率が 2~3 割に増加しており、将来的に直販の専門チームを設立し強化していきたい。

【質問⑩】 メルディアの収益貢献は。

【回答⑩】 メルディアは将来的にホーク・ワン同様の業績を目指しており、早期に 2019 年水準(売上高 1,210 億円、営業利益 105 億円)への回復を目指す。

【質問⑪】 今後のノンアセット・ビジネスの見通しは。

【回答⑪】 ノンアセット・ビジネスは（手数料ビジネスが中心のため）利益率が高い。他社との差別化要因になるため、引き続き伸ばしていきたい。

【質問⑫】 M&A の手応えは。

【回答⑫】 国内は戸建関連の話が多い。救済型よりは、今後の成長懸念や人手不足を背景とした案件の持ち込みが増えている。当社としては事業シナジー・バリュエーションを見て取捨選択している。米国の戸建ビルダー買収も検討しているが、日本の富裕層ビジネスへのシナジーが重要。

【質問⑬】 構造改革の進捗、課題は。

【回答⑬】 一例として、販売活動と契約活動の分離等により解約率は半減。それに伴いクレーム数も大きく減少しており、顧客満足度の向上にも繋がっている。

以 上