

株式会社オープンハウスグループ 2025 年 9 月期第 3 四半期決算

カンファレンスコール 要旨

- 3Q は売上高、各段階利益とも前年同期を上回り、通期予想に向け順調な進捗。
前年通期の営業利益は減益となったが、僅か 1 年で過去最高を更新するまでに回復。
 - 戸建関連事業は、都市部で手の届く価格の住宅に対する需要が堅調。
来期の販売拡大に向け、棚卸資産を積み増し 2Q 末：2,574 億円→3Q 末：2,812 億円。
 - マンション事業は、通期計画に対し 97%契約済、4Q に 570 億円分の引き渡しを予定。
 - 収益不動産事業は、投資用不動産に対する国内外の需要が堅調、前年同期比利益率改善。
 - 米国不動産事業は、金利の高止まりによりアメリカ国内新築戸建の販売が苦戦する中、
当社の手掛ける中古戸建の賃貸需要は堅調。
 - プレサンスコーポレーションは、親子上場を解消し、今後グループ利益最大化をめざす。
 - 自己資本比率 37.2%、ネット D/E レシオ 0.7 倍と TOB 後も健全な財務状況を維持。
 - 自己株式取得：7 月末までに 188 億円を取得済、通期 250 億円を取得予定。
 - 利益成長と自己株式取得により、EPS を引き上げるとともに、資本コストの低減を図る。
-

カンファレンスコール

開催日時：2025 年 8 月 13 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】戸建関連事業の 3Q の売上総利益率は 17.1%と、前年同期比 2.8Pt 改善したものの、2Q の 17.5%に比べて低下している理由は。

【回答①】通期の売上総利益率は 17.0%を想定しており、その達成に向け順調に進捗しているとの認識。3Q はあくまでもその通過点であり、Q 単独の売上総利益率の多少の変動に対して、特段の拘りはない。既に今期計画を達成できる販売契約は積み上がっており、後は引き渡しを行うのみ。今期決済となる契約はこれ以上増やさずに来期決済となる販売契約を積み上げていく。特に利益率の高い物件の販売契約はできるだけ来期決済にしている。

【質問②】（決算説明資料 9 ページ）契約ベースの売上高前年同期比について、エリア別ではどうか。

【回答②】首都圏は 1 桁台前半の増加、関西圏は 10%台中半の増加。

【質問③】 3Qより連結子会社となった永大の売上高、販売契約への影響を知りたい。

【回答③】 永大の業績は、戸建関連事業のメルディアに含めている。販売契約も首都圏に含めて集計しており、いずれも押し上げる要因となっている。

【質問④】 用地仕入の動向について聞きたい。競合他社が都心部への出店を強化していると言っているが、用地価格等に影響がでているか。

【回答④】 都心部の人気のあるエリアは非常に高い状態が続いている。また、マンション価格が高騰して、ファミリー向けのマンションは手が届きにくくなっている。一方で、首都圏周辺部の実需エリアの戸建価格は比較的安定しており、着実に利益を上げることができている。他社の動向、用地価格への影響については、特に変化は感じていない。

【質問⑤】 来期の戸建関連事業の売上総利益率の目線は17%程度との理解でよいのか。

【回答⑤】 その水準の売上総利益率を維持しつつ、数量を伸ばしていく予定。

【質問⑥】 マンション事業は、4Qに570億円分を引き渡すが、売上総利益率はどうか。

【回答⑥】 四半期毎で見ると偏りはあるが、通期計画に沿って進捗している。

【質問⑦】 マンションの新ブランド“INNOVACIA”、“INNOVAS”について、来期引き渡す物件は新ブランドとなるのか。価格は引き上げやすくなったのか。

【回答⑦】 来期は新ブランドがメインだが、“オープンレジデンシア”の引き渡しはまだ含んでいる。ハイブランドとなる“INNOVACIA”において、坪単価10百万円クラスの高価格帯の物件も予定している。

【質問⑧】 収益不動産事業で、売上総利益率が3Qにかけて低下している要因は何か。

【回答⑧】 大規模、特殊要因など特段の問題はない。今期は全体の業績も見えてきていることから、利益率の高い物件の販売契約はできるだけ来期決済にしている。

【質問⑨】 収益不動産事業は、通期計画達成に4Qの多額の引き渡しが必要だがどうか。

【回答⑨】 既に今期計画を達成できる販売契約は積み上がっており、後は引き渡しを待つ形になっている。

【質問⑩】 (決算説明資料12ページ)「KÚON 箱根強羅」について、今後ホテル事業としてどのような展開を考えているのか。

【回答⑩】 今のところ、ホテル開発を積極的に拡大するためではなく、収益不動産事業においてバリューアップに関して同様の取り組みを検討する時に、自力で精査できるノウハウを蓄積しておけるように、自社内に企画運営等の機能を持っておきたいと考えている。

【質問⑪】 富裕層向けビジネスにおいて、アメリカ不動産事業と収益不動産事業との連携によって、どのようなシナジー効果が出てきているか。

【回答⑪】 収益不動産事業においてメルディアが開発した木造アパートについて、アメリカ不動産事業の顧客への販売を開始しており、今後更に注力していく。

【質問⑫】 アメリカ不動産において、中古戸建の仕入価格、賃料、稼働状況はどうか。

【回答⑫】 当社の展開エリアにおいては、仕入価格は横這い。賃料も新規は横這いで、契約更新の際には上昇。稼働状況は良好。

【質問⑬】 来期のセグメント別の成長のイメージを伺いたい。

【回答⑬】 来期は、マンション事業では引き渡しが増えることから収益の大幅な増加を予定している。それ以外のセグメントにおいても安定的な成長を見込んでいる。

【質問⑭】 (決算説明資料 25,26 ページ) PER を上げるためには、事業特性の説明をするよりも、配当を増やす方が効果的なのではないか。配当を増やすことで、高い PER がついている会社もある。

【回答⑭】 総還元性向 40%以上という方針のもと、配当は安定して行っており、増配も続けている。当社は利益成長と自己株式取得の両輪で EPS を着実に上げるとともに、投資家に当社事業の「稼ぐ力」を理解していただくことを重視し、それにより資本コストを低減したいと考えている。

以 上