

## 株式会社オープンハウスグループ 2024年9月期第3四半期決算

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8月13日 16時30分

スピーカー : 専務取締役 C F O 若旅 孝太郎

### <カンファレンスコール要旨>

---

- 戸建事業において、販売は底打ちし、来期の売上総利益率の改善が見込まれる。
  - マンションは、首都圏、関西圏とも高値が継続するも、販売は好調。
  - 収益不動産は、3Qには販売単価が上昇、海外投資家の高い需要も継続。
  - アメリカ不動産では、販売堅調に加え、管理棟数が5,000棟を突破。  
米国不動産のローン債権137億円を流動化し、資産効率を改善。
  - 自己株式の取得について、今期200億円、来期200億円に前倒し、EPSの改善を図る。
  - ESG格付の改善に伴い、新たなESG指数への組み入れも増加。
- 

### <質疑応答>

- 【質問①】 3Qの売上総利益率において、分譲事業のOHD及びホーク・ワンでは改善しているのに、戸建関連事業では低下しているのはなぜか。
- 【回答①】 主として、仲介事業のOHにて4月の新卒社員採用に伴う人件費増により売上総利益率が押し下げられたもの。  
来期に向けて足元の契約ベースでは3QPL実績よりも2ポイント程度の利益率改善が見込めている。
- 【質問②】 売上総利益率において、OHDとホーク・ワンの戻り方は同じなのか。  
一方、OHAの利益率が下がってる背景は何か。
- 【回答②】 OHDとホーク・ワンの売上総利益率は同トレンドでの改善だが、都心のOHDの方が戻りは速い。OHAは、2Qと比較して3Qの売上総利益率は低下したが、累計では改善しており、戸建関連事業として良い状況を継続している。

**【質問③】** 売上総利益率が来期に向けて2ポイント改善する理由は、値引きの現減少によるものだと思うが、土地の仕入価格は下がっているのか。

**【回答③】** 値引きの減少は、利益率改善の大きな要因。仕入価格については利益率の高い物件を仕入れられるケースもあるが、まだ全体に広がっている訳ではなくまだら模様の状態。

**【質問④】** 戸建の販売契約棟数の増加率は、メルディアを除くと2%程度だが、需要環境が良くないのか。来年度に向けて、棟数は従来の二桁増に戻るのか。

**【回答④】** 販売契約棟数は、以前に比べ確実に改善しており、需要環境は良い状態。すぐに二桁増は難しいが、着実に改善している。

**【質問⑤】** 来期のマンション事業の売上高、戸数の規模、利益率の見込みはどうか。

**【回答⑤】** OHDのマンションについては以前から申し上げている通り、戸数・売上は今期よりも減少するが、都心部の販売価格の押し上げにより利益率は維持できる見込み。

**【質問⑥】** 収益不動産において、通期計画に対する進捗率が低いのが、達成できるのか。

**【回答⑥】** 第4四半期に大型物件を含めて引き渡しが多く控えているので大きく進捗するが、通期計画の売上高2,050億円については若干ショートする見込み。一方、戸建関連事業は順調に進捗するなど全体では、通期計画達成に向けて進捗している。

**【質問⑦】** 収益不動産の大型案件について、想定した金額より高く販売できた場合はどうなるのか。

**【回答⑦】** 評価損を計上した後の簿価よりも高く売れた部分については、売上総利益に計上される。

**【質問⑧】** アメリカ不動産の137億円の流動化について、今後も同様のスキームがあるのか、また、債権譲渡益は発生しないのか。

**【回答⑧】** 金融子会社のバランスシートに計上している営業貸付金をオフバランス化することで、資産効率を改善している。今後も同様のスキームで売却する予定。また、一時的な債権譲渡益は発生しない。

**【質問⑨】** メルディアの利益率の改善は、以前取得した物件の売却によるものか。来期からは、当社グループとしての仕入で改善されるのか。

**【回答⑨】** 3Qまでの引渡物件は、当社グループに入る前の仕入れによるもの。事業期間もあるため、来期前半の販売は過去の仕入れが中心となる見込み。

**【質問⑩】** グループ改革推進本部が解散し、活動が終了となった背景について聞きたい。

**【回答⑩】** 第三者機関（長島・大野・常松法律事務所）のリスクアセスメントを踏まえ、体制及び業務の整備が進んだ。そのため、特別プロジェクトとしての同本部には区切りをつけ、今後は各事業部及び各部署で改善策に取り組む体制とした。

**【質問⑪】** コンプライアンスの浸透、販売と契約の分離など営業活動が安全運転になったことで、以前のアグレッシブなセールスがなくなったのではないか。

**【回答⑪】** 営業活動は、以前より厳しくルール設定し、労働時間の管理も強化しているが、販売と契約の分離により、営業時間の確保に繋がっている側面もある。

以 上