

株式会社オープンハウスグループ 2025 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

- 前期は売上高、当期純利益が過去最高を更新。当期純利益は 1,000 億円の大台を達成。
 - 今期は売上高、各利益ともに 10%以上の増収増益で、過去最高の更新を計画。
 - 前期は全セグメントで売上高営業利益率 10%を達成。特定の事業に依存することなく、安定的に利益計上が可能な事業体制を確立。今期も同指標の継続達成を計画。
 - 戸建関連事業は、コロナ禍の需要増とその後の反動減を乗り越え、売上総利益率は改善。前 4Q の＜販売契約ベース＞の売上高は、前年同期比 19.8%増と好調。
 - マンション事業は、今期大幅な増収増益を計画。「GINZA SIX」に高額帯マンション向けブランド INNOVACIA 専用の銀座サロンを開設し、物件の販売を開始。
 - 収益不動産事業は、高い需要を受け売上総利益率が改善。自社運営ホテル「KÚON 箱根 強羅」をオープン。バリューアップの一手法としてのリノベーションによるホテル開発。
 - 米国不動産事業は、米国の高金利下でも賃貸需要は堅調に推移し、国内富裕層のドル資産への分散投資が継続。現地管理棟数は 6,000 棟を越え、ストック事業としても重要。
 - プレサンスコーポレーションは、2025 年 4 月に親子上場を解消し、完全子会社化。前期は関西圏のマンション販売が伸長、今期より首都圏への本格進出を開始。
 - 販管費は成長のための人員増による人件費の増加及び戸建の広告宣伝費の計上により、前期の売上高販管費比率は 7.3%、今期は売上高の増加により 7.0%程度に抑える想定。
 - 自己資本比率 38.1%、ネット D/E レシオ 0.6 倍と TOB 後も健全な財務状況。
 - 3 ヶ年（2024.9～2026.9）の当期純利益前提及び株主還元方針を上方修正。当初計画の当期純利益を 2,500 億円から 3,055 億円、株主還元額を 1,000 億円から 1,300 億円。株主還元方針の「配当性向 20%以上」から「総還元性向 40%以上」への変更を受け、今期の配当金を一株 188 円へ 10 円増配、自己株式取得 250 億円を継続。
 - 3 ヶ年成長投資枠 5,000 億円に対して、前期までに約半分を消化。M&A を中心とする成長機会に積極的に投資する方針。
-

カンファレンスコール

開催日時：2025 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】 前 4Q の＜販売契約ベース＞の売上高が、前年同期比 19.8% 増と好調の理由及び継続性を聞きたい。また、エリア別の偏りはないか。

【回答①】 一過性の特殊要因ではない需要の回復を受け、今後も同程度の水準を想定。エリアによる偏りは特になく、ボリュームゾーンの首都圏でしっかりと売れている。ファミリー向けマンションの供給が少ないことが追い風となっている。

【質問②】 戸建関連事業の売上総利益率が前 4Q に低下した理由（OHD 15.2%、メルディア 15.1%）と今期の売上総利益率の Q 別の見通しを聞きたい。

【回答②】 前 4Q は低利益率の物件の処分ではなく、高利益率の物件を今期の販売に温存したもの。今期の Q 別計画は、例年通り上期で利益を確保することを想定。

【質問③】 ケネディクスとの提携による賃貸戸建の販売計画を聞きたい。

【回答③】 足元の契約はまだ僅かで、際立って増えている状況ではない。本件取組が順調にいく場合には、来期業績に貢献すると見ている。

【質問④】 マンション事業の今期の売上総利益率（計画）が 31.7% となる理由を聞きたい。

【回答④】 マンション市場の販売価格の上昇及び個別物件の採算性の向上によるもの。

【質問⑤】 アメリカ不動産事業の棚卸資産の内容を聞きたい。日本人富裕層向け中古戸建が中心で変わらないか。他に開発案件等が増えているのか。

【回答⑤】 中古戸建が中心。開発案件に着手はしているが、来期以降の業績に反映。

【質問⑥】 プレサンスコーポレーションで、前期は当初計画に対して利益で上振れし、今期も高い利益を見込む要因は何か。

【回答⑥】 建築コストが上昇する中でも、販売価格に転嫁し利益を確保できたことが要因。ワンルーム・ファミリーともに順調と見込んでおり、特にワンルームは投資用不動産の好調と価格の手頃さから顧客が増えている状況。

【質問⑦】 今期ガイダンスは、マンションが突出する一方、他事業は安全運転に見える。来期以降の成長を意識して数値を抑えた計画なのか、実態なのかを聞きたい。

【回答⑦】 足元の戸建販売が好調であり、今期業績には自信を持っている。来期以降にも余力を持って臨めるよう、今期の仕入れに注力していく方針。

【質問⑧】 総還元性向 40%という方針を掲げていますが、M&A の進捗が芳しくないなど投資枠の残った資金が発生した場合は株主還元に充当するのか。

【回答⑧】 M&A は引き続き成長の柱として積極的に推進する方針に変わりはなく、既存事業の棚卸資産の仕込み等にも資金を充当する一方で、総還元性向 40%以上についても着実に実施する。もし、使われない投資枠が発生した場合は、その時点の状況に応じて成長と還元の両輪で検討する。

【質問⑨】 荒井 Founder の新しい役割について、新規事業に関する内容を聞きたい。また、クロスセリングは、誰がどのように進めていくのか。

【回答⑨】 荒井 Founder は取締役として既存事業をモニタリングしつつ、一歩離れた形で M&A、新規事業、海外事業などを中心に動く。既存事業は新社長の福岡が統括しており、クロスセリングは既存事業の中で推進する方針。

決算説明会

開催日時：2025 年 11 月 19 日（水）10 時 00 分

登壇者：代表取締役社長 福岡 良介

専務取締役 C F O 若旅 孝太郎

<環境認識及び経営体制>

■経営方針

オープンハウスグループの強みを継承し、時代を見据えた新たな挑戦にも取り組む。

■実需不動産の見通し

戸建関連事業については、マンション価格の高騰や賃金・家賃の上昇により、需要が高まっており、非常に良好な環境。

マンション事業については、価格が高騰し建築費も上昇しているが、「立地の良し悪し」が重要であり、目利きをしながら仕入れを進めていく。

■投資用不動産の動向

収益不動産事業については、リスクが大きいと認識しているため、物件の価値を見極めながら、高回転でリスクを最小限に抑えつつ成長を目指していく。

アメリカ不動産等の富裕層向けの商材を拡大し、クロスセルを展開していく。

■重点課題

採用の強化

人材の採用を最優先の経営課題として、採用活動を強化し、前期は計画通りの従業員を採用することができた。人件費の増加は、将来の成長のための先行投資と捉える。

サステナビリティ

首都圏での住宅価格高騰に対応し、好立地で良質な戸建住宅を「手の届く価格」で提供するアフォーダブル住宅の提供を通じて社会課題の解決に貢献。

ガバナンス・コンプライアンス

ベンチャー企業の気概を残しつつ、現在の基準で問題あるところは改めていく。

労働時間については、出勤体制を抜本的に見直して改善。

従業員の階層別にコンプライアンス研修を実施。

内部監査室の人員増により監査機能を強化。

<質疑応答>

【質問①】 戸建市場の足元のトレンドについて聞きたい。

【回答①】 マンションは価格上昇で顧客の購入余力は限界に近い。インフレマインドが定着し「今買わないと上がる」という意識が強い。賃金上昇への期待も相まって購入意欲は高い。

【質問②】 戸建の在庫の中身について、前期と比較してどのように変化したか。

【回答②】 以前は売れにくい在庫の処分を行った時期もあったが、現在の在庫はより売れるものにシフトしており、在庫の中身は大きく変わっている。

【質問③】 東京 23 区の戸建シェア 17.5%をどこまで引き上げる余地があるか。

【回答③】 上限について具体的な感覚値は持っていないが、これ以上は難しいという感覚はなく、拡大余地はあると捉えている。

【質問④】 マンション事業の今後の見通し、規模拡大の考え方、INNOVACIA のような高級ラインの戦略について。

【回答④】 今期は 1,000 億円の売上高を予定。規模追求ではなく、一つ一つの物件が立地やマーケットに合うかを見極め、企画を考えていく。INNOVACIA は高価格・高立地で当社らしい隙間を狙う高級ラインとなる。

【質問⑤】 マンション、収益不動産におけるインバウンド比率を聞きたい。

【回答⑤】 マンションは 10%、収益不動産は 30%程度。

【質問⑥】 収益不動産事業で、日中関係の緊張に関するリスクをどうとらえているか。

【回答⑥】 顧客の購入動機は、自国への信頼の薄さから資産分散を図るものであり、緊張が高まると購入意欲はさらに高まると見ている。
マネーロンダリングを防ぐ観点から、不正な資金流入の対策は徹底。

【質問⑦】 プレサンスコーポレーションの首都圏再進出についての現状を聞きたい。

【回答⑦】 現在、武蔵浦和で販売中。OHD は都心でコンパクトな物件が基本、プレサンスコーポレーションはオーソドックスなファミリータイプで埼玉・神奈川の物件を複数準備している。戸建の営業と連携し、グループシナジーを図る。

【質問⑧】 販管費について、人件費増と販管費比率を今後どうコントロールするのか。

【回答⑧】 成長に繋がる人件費への投資はしっかり行う。前期は決算賞与も支給。全体の構成は今後も大きく変わらず、販管費比率は 7%程度で推移する見込み。コスト管理と売上高の増加による販管費率低下を目指す。

【質問⑨】 新規事業をどのように捉え、積み上げていくのか。

【回答⑨】 既存事業の延長線上にある事業を着実に積み上げる。ホテルやアパート用地、店舗用地の活用などに取り組んでいる。

【質問⑩】 「当社の強み」とは何であると考えているか。

【回答⑩】 仕入れにおいては、企画力に頼らず、取引先との関係構築などの努力を積み重ねて多くの情報を得て、地に足のついた事業推進をしている点。販売においては、周辺のお客様に対してくまなく情報提供をすることで、地に足のついた販売推進をしている点が当社の強みと認識している。

【質問⑪】 当社の成長が今どの段階にあると認識しているか。飛躍のための足場固めの段階か、それとも飛躍の入り口にいるのか。

【回答⑪】 飛躍の土台はしっかりできており、今期が成長の入り口に立ったところと考える。足元の販売契約の積み上がり、在庫確保の状況がそれを裏付けている。

【質問⑫】 荒井社長の創業者という立場からの交代になるが、自身のリーダーシップをどう発揮し、社内をどう変えていきたいか、考えがあれば聞きたい。

【回答⑫】 前任者とは異なるリーダーシップを発揮して、現場での長い経験から得たヒントや成長余地を経営に活かす。役職者全員が当事者意識を持ち、成長できる環境を整えたい。自身も成長し、全員で一致団結して進む。

以 上