

株式会社オープンハウスグループ 2026 年 9 月期 第 2 四半期決算

カンファレンスコール 及び 決算説明会 要旨

- 2026 年 9 月期 2Q の業績は売上高、各利益ともに過去最高を更新。
 - 通期業績予想は当 1Q に続き、2 回目の上方修正。中東情勢の不確実性を考慮して、レンジ形式での開示とした。（営業利益：1,765～1,800 億円）
 - 戸建関連事業は 3Q 連続で販売契約が高水準（前年同期比 20%増）で業績を牽引。
 - マンション事業は契約進捗率 95%に達し、当 4Q に引渡しが集中する予定。高額帯マンション向けブランド INNOVACIA も好調。
 - 収益不動産事業は 10 億円以下の投資用物件への国内外需要が堅調。営業利益は前年同期比 21.1%増と大幅伸長。
 - アメリカ不動産事業は管理物件 6,400 棟、管理資産 3,800 億円超の規模に拡大。ドル資産への分散投資ニーズが高水準。
 - 新たに、OHD による木造アパート開発「OPEN RISE」を開始。土地仕入・建築・販売の強みを垂直統合。
 - 仕入の強化に伴う棚卸資産の増加により、総資産は 1 兆 5,000 億円となるも、自己資本比率 38.5%、ネット D/E レシオ 0.6 倍と健全な財務状況を継続。
 - 3 カ年の利益も、業績予想修正を反映して、当期純利益 3,100～3,120 億円に上方修正。
 - 株主還元方針「総還元性向 40%以上」を堅持。
1 株当たり年間配当金 200 円を計画、自己株式取得 250 億円を継続。
-

カンファレンスコール

開催日時 : 2026年5月11日(月)16時00分

スピーカー: 専務取締役CFO 若旅 孝太郎

<質疑応答>

【質問①】 中東情勢による資材遅延の影響をレンジ形式で開示しているが、実際の影響はどうか。

【回答①】 現時点で当社への大きな影響は顕在化していないが、先行き不透明なためダウンサイドを想定しレンジ形式での開示とした。一部の資材等に不足感はあるが、現場の進捗に滞りは出ていない。

【質問②】 業績予想のダウンサイドは、7月～9月に資材コスト増、引渡し遅延が発生する可能性を想定したものか。

【回答②】 戸建関連事業において、将来の不確定要素を想定して織り込んだもの。

【質問③】 戸建関連事業の売上総利益率が前年同期比で若干低下している要因は何か。また、請負契約で今後コストアップした際のマージンへの影響はどうか。

【回答③】 売上総利益率の低下は計画通りで、時間をかけて高く売るより回転率を重視する従来からの方針によるもの。請負契約のコストアップは、都市部で展開する当社は原価に占める土地の割合が圧倒的に高いため、全体として吸収することが可能。

【質問④】 業績予想のアップサイドで、OHDは上方修正されているが、ホーク・ワンが変わらないのはエリア、リスクによるものか。

【回答④】 ホーク・ワンは当初から意欲的な計画で、順調に進捗しているため据え置いた。OHDは足元の好調な推移に加え、下期の確度が高まったため上方修正した。

【質問⑤】 中東情勢を受けて、戸建・マンション・収益不動産の仕入スタンスに変化はあるか。

【回答⑤】 マンション、収益不動産は変更なし。戸建は、将来の資材の原価上昇を想定して、4月から仕入基準(土地の買値)を全国的に厳格化している。

【質問⑥】 都心の中古マンション価格の下落、在庫の増加が報じられているが、当社の新築マンションへの影響はあるか。

【回答⑥】 当社の物件は実需層向けが多く、現時点では中古市場の影響は受けていない。当期の契約進捗率は95.0%と極めて順調。高額物件については数が限られており、希少な立地にあるので時間をかけて販売することが可能。

【質問⑦】 収益不動産事業におけるアジア系投資家の需要減退の影響はカバーできているか。

【回答⑦】 売上高に占めるアジア系投資家の割合は3割、そのうち3割程度の販売低下を想定していたが、概ね想定通り。その低下分は国内投資家でカバーできている。

【質問⑧】 アメリカ不動産事業において、中東情勢による投資家のマインドの変化及び金利が高止まりしていることによる影響はあるか。

【回答⑧】 足元の販売は非常に好調。地政学リスクにより、資産分散先としての米国不動産への信頼感が高まっている。また、金利高止まりの影響は受けていない。

【質問⑨】 富裕層向けアパート事業について、OHDの参入による効果と今後の展開はどうか。

【回答⑨】 従来はアパート用地として外部業者へ転売していた物件も、内部で開発・販売することで利益を取り込むことができる。OHDは仕様にこだわったアパートを、MAIは従来型を、と住み分けつつ、米国不動産の投資家へのクロスセルも強化する。

【質問⑩】 アパート事業の用地仕入と、従来の分譲戸建用地との住み分けはどうなっているか。

【回答⑩】 無理に住み分けるのではなく、仕入れた土地に対して「戸建」か「アパート」か、より高い利益を生む方を選択できる体制になったことが大きい。

決算説明会

開催日時：2026年5月13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CFO 若旅 孝太郎

<経営方針及び環境認識>

■代表取締役就任から半年の手応え

昨年10月の社長就任以降、投資家並びに金融機関の皆様のご協力を賜り、役職員全員の尽力と堅調な市況にも支えられ、当上半期の業績は着実に進捗した。当下半年期及び来期以降も持続的な成長を成し遂げるべく、引き続き邁進していく。

■実需不動産の市場動向

戸建関連事業は極めて好況。マンション価格の高騰及び賃貸住宅の賃料上昇を受け、相対的に優位性の高い戸建への需要が極めて旺盛。需要に対して供給が追いつかない状況であり、用地仕入と商品化を最優先して供給を加速させていく。

マンション事業は堅調に進捗。価格高騰による天井感が指摘されているものの、当社グループのマンションは選別された立地とニーズに合致した価格設定により、需要が供給を上回っている。INNOVACIAにおいては、恵比寿、六番町の2物件が過去最高価格帯ながら堅調に推移しており、今後もラインナップを拡充する。

中東情勢による資材調達への影響は、協力会社様にもご尽力をいただき、現時点では限定的と捉えている。但し、楽観視することなく、状況を注視して適宜対応する。

■投資用不動産の展望

全体として計画通り堅調に推移。アジア系投資家による需要は、日本への渡航制限等の影響を受けて、一部低下しているものの、国内投資家の強い需要がそれを補い、事業全体への影響は軽微。

新たにOHDによるアパート事業を開始した。既に展開しているMAIのアパート、高額帯マンション向けブランドINNOVACIA、収益不動産に加えた富裕層向けの商品ラインナップとして提供し、グループ内でのクロスセルを拡大する。

■本年度の重点課題

採用の強化

2026年4月にグループ連結で841名の新卒社員が入社。成長の源泉として育成に注力する。また、2027年4月からは初任給を40万円に引き上げ、引き続き採用を強化する。

サステナビリティの推進

好立地で、アフォーダブルな住宅提供という企業使命と捉えている。

地球環境への貢献を視野に、2026年4月より戸建において全棟ZEH水準を推進していく。

トピックスとして、当社社員の小須田潤太選手がミラノ・コルティナ・パラリンピックにおいて2種目での入賞を達成。

ガバナンス・コンプライアンス

営業センターにおける顧客満足度の向上を目的として、お客様と接点の多い業務（源泉（店頭でのお声掛け等）、電話、接客）のプロセスを見直したことで、クレーム件数を前年同期比約6割削減することに成功。今後も顧客満足度の向上を重点課題として取り組んでいく。

<質疑応答>

【質問①】 戸建の需給バランスの今後の見通しと、賃金上昇を踏まえた販売単価の引き上げ余地を聞きたい。

【回答①】 不透明な状況下で他社に先んじて強固な供給体制を構築できれば好機になる。マンション価格高騰により戸建に流れる層もあり、需要は依然として大きい。販売単価については、金利上昇傾向も踏まえ、顧客が購入しやすい現在の価格帯を維持しつつ安定的な利益を確保できる目線で仕入を行っていく。

【質問②】 今後の建築コスト上昇を受けて、戸建の仕入スタンスの変化はあるか。

【回答②】 引き続き積極的な仕入を推進する。建築コストの上昇はあらかじめ織り込み、4月より建築予算を拡大した上で、事業採算が取れる仕入をしている。競合他社が仕入れに慎重な姿勢を見せる足元の環境を好機と捉え、販売価格を維持しつつ機動的な仕入を行う。

【質問③】 マンション価格高騰に伴う、戸建への顧客層の変化について聞きたい。

【回答③】 マンションか戸建かで迷っていた中間層が、かなり戸建へ流れてきている印象がある。価格高騰によりマンション購入を見送る層の流入もあり、顧客属性自体に大きな差はないものの、戸建へのシフトは肌感覚として強く感じている。

【質問④】 戸建の顧客属性について、価格上昇により購入を見送るような動きはあるか。

【回答④】 特定の層が見送るという明確な動きは見られない。むしろ、マンションからの流入層や、賃料上昇を契機に購入に踏み切る層が目立っており、全体としては底上げされている感覚である。

- 【質問⑤】 資材の調達について、中東情勢の影響による遅延の懸念もあるが、現在の在庫状況や協力会社との関係に基づく調達状況を聞きたい。また、業績への影響はどうか。
- 【回答⑤】 当期引渡し分に関して、問題が起きる可能性は低いと考えている。その先の資材調達に関しても、多くの協力会社様と連携を取っており、大きな問題にはならないと想定している。また、業績予想は不確実性を考慮しレンジ形式での開示としている。
- 【質問⑥】 中東情勢等の影響により中小競合の淘汰が進む中で、今後3～5年程度で当社の市場シェアはどの程度まで拡大すると見ているか。
- 【回答⑥】 現在、首都圏等の展開エリアにおけるシェアは10%～20%程度であるが、肌感覚としては30%程度までは十分に目指せると考えている。
- 【質問⑦】 INNOVACIAの具体的な売れ行きを聞きたい。
- 【回答⑦】 「六番町」はチャレンジングな坪価格ながら引き合いも多く順調で、契約も進んでいる。「恵比寿」も同様の坪単価ながら契約は堅調。適当な土地があれば今後も仕入を行う方針で、順次ラインナップも控えている。
- 【質問⑧】 プレサンスの関東圏での進捗と今後の見通しを聞きたい。
- 【回答⑧】 関東でのプレサンスの展開数はまだ多くないが、現在実需向けで販売中の2物件は堅調。今後はオープンハウスとの販売協力も含め、じっくりと展開を進める方針。
- 【質問⑨】 アパート事業の規模感と、クロスセルの状況を聞きたい。
- 【回答⑨】 アパート事業には、当面300億円程度のポテンシャルがあると想定している。クロスセルに関しては、GINZA SIXにアメリカ不動産を販売する富裕層向けの営業拠点とINNOVACIAのショールームを併設し、送客体制を構築。上記の富裕層がINNOVACIAを購入する実績も複数ある。
- 【質問⑩】 アメリカ不動産事業の足元の状況（賃料動向やエリア展開等）を聞きたい。
- 【回答⑩】 賃料は新規契約こそ横ばいだが、更新時には上昇することが多い。エリアはテキサス州、ジョージア州の3拠点中心で変更はない。足元の契約も堅調に進捗している。
- 【質問⑪】 シェア拡大期における売上総利益率の考え方と、財務体質維持の方針を聞きたい。
- 【回答⑪】 シェア拡大のために売上総利益率を著しく低下させる考えはない。仕入の軸はぶらさず、実力をつけながらシェアを拡大していく。また、金融環境の変化に備えてバランスシートを重くせず、高回転を維持する。不測の事態にも耐えられる財務体質を維持しつつ、シェアを伸ばすことを基本方針としている。

【質問⑫】 M&A の現在の検討状況を聞きたい。

【回答⑫】 ゼネコンや同業者など、良い案件があれば継続して情報収集に努めているが、現時点で具体的なものはない。一方で、優良な不動産を保有する会社を買収する「不動産 M&A」は土地仕入の有効な手段として活用していく。

【質問⑬】 841 名の新卒採用に関連して、営業人員の増加ペースと生産性の推移を聞きたい。

【回答⑬】 営業人員の増加率は、概ね売上高の増加率と同水準で、今後も積極的に採用していく方針。生産性については、1 人当りの売上高生産性が向上している。

以 上