株式会社オープンハウスグループ 2026 年 9 月期 通期決算

カンファレンスコール 及び 決算説明会 要旨

■ 2026 年 9 月期（前期）は、戸建及びマンション事業が業績を牽引し、売上高、各利益ともに前期比二桁成長、過去最高を更新。全セグメントで営業利益率 10%超を達成。

■ 戸建は、マンション価格の高騰を背景に都心部のアフォーダブルな戸建の販売が好調。

■ マンションは、売上高 1,000 億円超え、23 区好立地の高利益率物件が寄与し増収増益。

■ 収益不動産は、金利上昇下でも富裕層、事業会社の保有意欲が高く、販売が堅調。

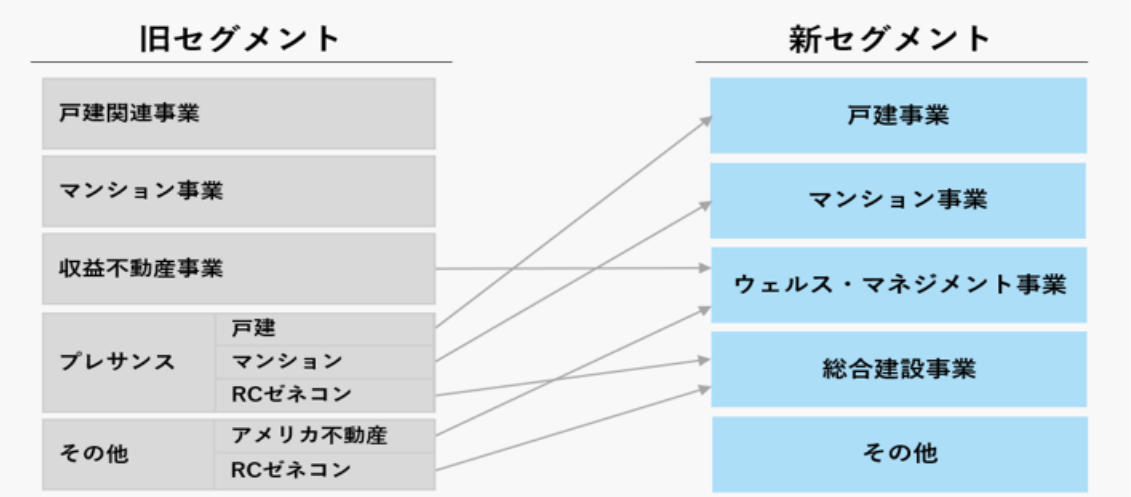
■ アメリカ不動産は、国内富裕層のドル建て現物不動産への資産分散ニーズが高く順調。

■ 前期までの 3 ヵ年計画は、累計当期純利益：3,128 億円（当初計画 2,500 億円）、株主還元総額：1,323 億円（同 1,000 億円）、自己資本比率：39.1%（同 35%以上）と目標を大きく上回って達成。投資額：3,825 億円（同 5,000 億円）は対象を厳選。

■ 中期計画を発表するタイミングである 2027 年 9 月期（当期）より、事業環境の変化に対してより機動性を重視した単年度計画の開示へ移行。

- 財務規律：「自己資本比率 35%以上」「ネット D/E レシオ 1 倍以下」を堅持。
- 資本効率：当期の ROE は 18%程度を見込む。今後は大手不動産企業として挑戦的な「ROE20%以上」を当社の中長期的に重要な経営指標の一つに位置付け。
- キャピタルアロケーション：株主還元 480 億円、棚卸資産投資 1 兆円（キャピタル充当分 5,000 億円）、M&A 投資 3,000 億円（同 1,675 億円）の資金使途を計画。
- 株主還元：「総還元性向 40%以上」を継続、当期は一株当たり年間配当金 220 円（前期比 15 円増配）、自己株式の取得 250 億円を計画。

■ 当期より各事業の役割、位置付けを明確化するためにセグメントを再編。



カンファレンスコール

開催日時　：2026 年 11 月 6 日（金）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】前 4Q の戸建の売上総利益率の低下要因は何か。
当期の売上総利益率を保守的に見込んでいる理由は何か。

【回答①】前 4Q は、高い売上総利益率の物件を当期の引渡しに温存したため。
当期は、住宅ローン金利の上昇を前提に、回転を優先するために行う価格調整の影響をより慎重に織り込んだことによるもの。

【質問②】金利上昇に伴う戸建の買い控えや、顧客動向への影響はあるか。

【回答②】一部に契約までに時間をかけて検討される傾向は見られるものの、物件に関する問い合わせは多く、底堅い需要を感じている。

【質問③】戸建事業の足元の販売動向と、当期の販売目標に向けた進捗はどうか。

【回答③】四半期ベースの契約数は過去最高で堅調。関西エリアが牽引し、当期計画達成に向けた契約の積み上がりも順調。

【質問④】当期のマンション事業における中古マンションの売上規模と売上総利益率は。

【回答④】OHD 単体のマンションにおいて、売上高 150 億円、売上総利益率は 15%程度を見込んでおり、収益の安定化に寄与するもの。

【質問⑤】高価格帯マンションの契約動向及び市況軟化の報道が実需層へ及ぼす影響は。

【回答⑤】当社は実需向けが中心であり、投資用等の超高額帯の市況軟化の影響は特になく、当社が展開する高価格帯物件についても契約は堅調。

【質問⑥】金利上昇局面におけるウェルス・マネジメント事業の事業環境は。

【回答⑥】国内の富裕層の増加を背景に、投資用不動産における海外投資家の減少分は国内顧客が購入。アメリカ不動産事業においても、お客様の資産分散ニーズに後押しされ好調を維持。

【質問⑦】営業外費用の持分法投資損失 62 億円の内容と、今後の対応方針は。

【回答⑦】米国の新築集合住宅開発プロジェクト投資にかかる評価損等。今後は、高金利下での性急な売却は見送り、市況動向を見て長期目線で回収を図る方針。
（既存の中古戸建を扱うアメリカ不動産事業とは異なるプロジェクト）

決算説明会

開催日時：2026 年 11 月 11 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

＜2027 年 9 月期の取り組み＞

■ **実需不動産の戦略**
環境変化に即応できる独自の「製販一体体制」を軸とした事業展開。手の届く価格で戸建・マンションの実需を的確に捉え、高回転による安定的なキャッシュフローを創出していく。総合建設事業の独立と施工の内製化を通じた、確実な原価コントロールと収益基盤の強化を推進。

■ **富裕層向けビジネス（ウェルス・マネジメント事業）**
国内収益不動産とアメリカ不動産を統合。7,000 棟超のアメリカ不動産の顧客基盤に対し、国内収益不動産などグループ商材のクロスセルを推進。外部仲介に頼らず継続的なストック収益を獲得し、収益構造の多層化を図る。

■ **おうちバリュー事業**
累計 24 万件を超える既存顧客との信頼関係を活かした、能動的な直接提案（点検・リフォーム・買取）を本格化。高い資本効率で稼ぐ新規ストック型ビジネスを育成。

■ **人的資本の拡充と価値最大化**
当社にとって成長の最大の源泉は人材であることから、初任給 40 万円への引き上げによる、将来の成長を牽引する優秀な人材の確保及び組織力を強化。

■ **コンプライアンスの深耕**
2023 年に導入した営業と契約実務の完全分業体制が定着し、営業担当の生産性向上と解約件数の削減を実現。引き続き徹底したコンプライアンスのもと、適正な手続きに基づく成果を追求する企業風土を醸成。

■ **AI×DX の取り組み**
DX 推進による常時 3,000 現場の安定運営、工期の短縮、原価の抑制に繋がる取り組みが、戸建事業の競争優位性を構築。

■ **サステナビリティの推進**
新築戸建の ZEH 水準への対応及びおうちリンクでんき累計契約数 1 万件突破など、環境への取り組みを推進。

＜質疑応答＞

【質問①】中期経営計画から単年度計画に移行した意図は何か。

【回答①】金利上昇等の変数の多い外部環境下において、足元の事業基盤の強化と当期予算の確実な達成に注力するため、単年度計画の開示とした。
引き続き、高い成長率を継続して実現する方針に変更はない。

【質問②】ROE を（当期見込 18%から中長期 20%以上に）引き上げるドライバーは何か。

【回答②】ROE 向上に向けては、事業回転率の向上に加えて、おうちバリュー事業のように資本効率の高い事業の構成比を高める。自己株式の取得等の株主還元も機動的に組み合わせる。

【質問③】戸建の建築コスト上昇への対応策は何か。

【回答③】土地の仕入価格を抑えて、建築コストの上昇を吸収するほか、請負部門での価格転嫁及びグループのスケールメリットを活かした調達で利益率を維持する。

【質問④】中古マンションの買取再販における他社との差別化の要素は何か。

【回答④】買取再販は、新築分譲の検討顧客層に対して追加広告費をかけずに直接提案・販売できる当社の集客力が最大の強みである。

【質問⑤】ウェルス・マネジメント事業の強化方針及びストック収益の目線はどうか。

【回答⑤】アメリカ不動産の既存顧客基盤に対して、国内収益物件や高価格帯マンション等のクロスセルを加速する。また、管理等のストック収益についても中長期的な成長の余地は大きいと見ている。

【質問⑥】おうちバリュー事業の取り組み内容及び中長期的な規模感はどうか。

【回答⑥】営業トップクラスの人材を責任者に配置し、能動的に提案を行う専門組織を立ち上げている。グループ住宅購入顧客との長期的な関係を構築することで、将来的には大きな収益機会に成長すると見込んでいる。

以　上