

株式会社オープンハウスグループ 2025年9月期第1四半期決算

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 : 2025年2月13日 17時45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>

- 戸建関連事業は、前期実施した在庫の入替えが奏功。1Qの売上総利益率は前年同期比2.0pt改善の17.0%。営業利益率は1.9pt改善の11.4%、営業利益は31.3%増。
 - 大都市圏の需要回復を受け、1Qの売上高（販売契約ベース）は前年同期比10%増と順調。今期は戸建関連事業が業績牽引のドライバーとなる。
 - マンション事業は、物件引き渡しに4Qに集中する予定で、販売契約は計画通り進捗。仕入も順調、来期の売上高1,000億円に向けた用地を確保。
 - マンションで、ラグジュアリー指向を含めた2つの新ブランドを発表。「革新」をキーワードとする「本当に価値のあるマンションを提供」。
 - 収益不動産は、海外投資家による投資意欲が高水準。2Q以降の引き渡し物件の販売契約は順調に推移し、通期計画の達成に向け堅調。
 - アメリカ不動産は、米国の堅調な住宅需要、経済成長への期待を背景に順調。
 - 今期は、営業利益率10%への回復及び継続的なEPS成長を進める。
 - 財務指標において、自己資本比率37.0%、ネットD/Eレシオ0.4倍と健全。今後の金利上昇に備えて注視すべきインタレスト・カバレッジ・レシオも22.6倍と安全性を維持。
 - 今期200億円の自己株式取得を予定。2025年4月までに100億円の取得を実行中。
 - 親子上場解消、グループ利益最大化に向け、プレサンスコーポレーションへの公開買付実施。公開買付資金606億円は全額を借入金により調達。その後も財務安全性を維持。
-

<質疑応答>

【質問①】 上期の営業利益の業績予想は616億円。前2Qには約50億の評価損を引当計上したが、今期は何か下振れするリスクはあるか？

【回答①】 認識していない。

【質問②】 戸建関連事業の売上総利益率は、通期計画 15.9%に対して、1Q は 17.0%と高水準だが、かなり良い滑り出しとして見て良いか。また、市中在庫が少なく、安売りする競合もない今の市場環境をどう見ているか。

【回答②】 とても順調な滑り出し。売上総利益率は通期計画を上回り、足元の販売契約も良好。特に大都市圏は需要が回復し利益も確保できる状況。

【質問③】 売上総利益について、OHD は 1Q の 17.0%で今後も推移し、HO やメルディアは下がる要素がないという理解で問題ないか。

【回答③】 問題ない。

【質問④】 大都市圏では需要が高いため、OHD の売上総利益率が上昇するのは分かるが、郊外は市場在庫が多く利益率が上昇しにくい環境下にあるため、HO の利益率は上昇しないのではないか。

【回答④】 OHD も HO も総じて良好で、ここに来て都内のマンションは高額化しており、HO が展開する大都市周辺部の需要も高い。

【質問⑤】 (9 ページ) 戸建の販売契約の棟数は、前 4Q と同水準。需要が高いという割に、棟数は伸びていないのではないか。

【回答⑤】 前 4Q は在庫の入替えを重視したために販売棟数は増加したが、当 1Q は売上総利益率を重視して販売している。

【質問⑥】 戸建の売上高（販売契約ベース）前年同期比 10%増とあるが、エリア別ではどうか。また、賃貸戸建の影響は。

【回答⑥】 首都圏は 10%より若干低く、その他のエリアは 10%より若干高い。賃貸戸建は数量が少ないため影響は軽微。

【質問⑦】 戸建の棚卸が前期末と比べて減少しているが、販売用の在庫は大丈夫か。もしくは、契約ベースで仕入は増加しているのか。

【回答⑦】 1Q の引き渡しが多かったことにより、一時的に足元の棚卸が減少したもので、販売用の在庫は問題ない。契約ベースでの仕入れは増加しており順調。

【質問⑧】 戸建の棚卸の水準は今後どうなるのか。

【回答⑧】 在庫の入替えが順調に進んだことで、1Q は高い売上総利益率を出すことができた。現状は、売上高を伸ばすより、利益率の確保を重視。契約ベースで仕入れは積み上がっているため、通期計画の達成は可能。

【質問⑨】 戸建の土地売りが増加しているのは、土地売りを先行することによって、在庫を回そうという意図があるのか。

【回答⑨】 特に、OHD は回転を早くすることを意識している。

【質問⑩】 マンションの新ブランドの展開、見通しについて聞きたい。

【回答⑩】 INNOVAS は順次販売の予定。INNOVACIA として当社がこれまで取り組んでいなかったようなハイブランドを立ち上げ、富裕層の方々にも喜んでいただけるようなマンションを提供していく。

【質問⑪】 収益不動産事業に関して、1Q 業績の進捗が低く通常よりスロースタートに見えるが、通期計画達成は大丈夫か。仕入と販売の状況も合わせて聞きたい。

【回答⑪】 1Q の進捗は低く見えるが、2Q 以降の販売契約は積み上がっている。1Q の売上総利益率は高く、販売契約ベースの利益率も順調なので、通期計画の達成は可能。

【質問⑫】 金利上昇による仕入・販売への影響はあるか。

【回答⑫】 需要は高く、販売契約も順調で、利益も確保できている。当社は回転を重視し、在庫を早期に入れ替えることで、仕入・販売をコントロールしている。

【質問⑬】 収益不動産は、当 1Q の売上高は減少したが、売上総利益率は上昇した。海外投資家への販売は多いのか、売上総利益率は高いのか。

【回答⑬】 海外投資家のウェイトが高まっている。契約ベースで 3 割程度を占め好調。売上総利益率は国内外とも確保できている。

【質問⑭】 その他事業の売上総利益率が上昇している。米国不動産事業の収益性が改善されたのか、それともアパート等の米国以外の事業の影響か。

【回答⑭】 アメリカ不動産の収益性が改善したものの。販売による利益率の改善に加え、管理棟数の増加、現地のコスト管理もしっかりできている。

【質問⑮】 プレサンスコーポレーションは当 1Q 減益だが、モチベーションの低下はないか。

【回答⑮】 当 1Q も計画を上回っており、従来通りポジティブなところに変わりない。

以 上