

株式会社オープンハウスグループ 2023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

<決算概要>

- 第2四半期実績は、2月の上方修正後の予想を上回って着地。
 - 売上高は全セグメント前期比2桁以上の伸び、利益はプレサンスコーポレーションとマンション事業が牽引。
 - 戸建契約件数は、前期比+9.2%増で、関西圏の増加が寄与。
 - 賃貸戸建も順調。顧客ニーズを捉えて賃貸市場にも物件を供給。
 - 上半期業績の上振れを反映し、通期業績予想を上方修正。
 - 1株当たり年間配当金も10円増配の164円に上方修正、配当性向は21.5%。
 - 実需の戸建に加えて、投資用不動産を扱う収益不動産事業も伸長するなど、複数のドライバーによる成長が可能なのが、当社グループのポートフォリオ経営の特徴。
 - 売上高1兆円の企業として、子会社を含むガバナンス体制を強化。
-

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：2023年5月15日（月）17時30分

スピーカー：専務取締役CFO 若旅 孝太郎

<質疑応答>

【質問①】 戸建の契約単価について、エリア別はどのような状況か。

【回答①】 同エリアでの比較では変化はないが、関西圏は中心部から周辺部にエリアを広げたため単価が低下。

【質問②】 戸建の契約件数について、関西圏と賃貸戸建の伸びはどうか。

【回答②】 関西圏の伸びが大部分を占めている。賃貸戸建は、1年前のボリュームが大きかったため、伸びは小さい。

【質問③】 既存エリアの契約件数は、減っていないか。

【回答③】 概ね横ばい。都心部については仕入目線を以前より厳しくする一方、少し外側のエリアで数字を作るためバランスを見てコントロールしている。

【質問④】 ホーク・ワン（以下「HO」）の売上総利益率について、第2四半期が低下した要因。

【回答④】 HOは、他のパワービルダーによる値下げの影響を受けやすいエリアのため、早く在庫を入れ替えるために実施した値下げが要因。その結果、不良在庫が多い状況ではない。

【質問⑤】 戸建関連事業の売上総利益率について、通期予想を下げた背景。

【回答⑤】 販売価格が上昇しない環境で、仕入価格については売主の価格目線がまだ下がっていないため、下半期の売上総利益率はより厳しい状況になると見ている。ただし、今後も販売価格が横ばいであれば、土地の仕入価格が低下するため、来期に向けて売上総利益率は改善すると考えている。

【質問⑥】 関西圏の売上総利益率は、他エリアと比べてどうか。

【回答⑥】 他エリアと比較して関西圏の売上総利益率は高いが、今後市場を拡大する際の低下は想定内。

【質問⑦】 戸建の在庫について、エリア別の状況変化や、仕入スタンスの違いは。

【回答⑦】 関西圏は展開エリアを広げる一方、首都圏は東京中心部を抑え周辺部を強化している。

【質問⑧】 賃貸戸建について、営業利益的に実需とどちらがいいか。

【回答⑧】 利益率が目線に合うことを前提に、賃貸戸建として供給している。

【質問⑨】 収益不動産事業で、大型案件が増えて変動が大きくなることはないか。

【回答⑨】 当社のポリシーは変わっていない。大型案件でも出口戦略が見えるものを仕入れている。

【質問⑩】 アメリカ現地で戸建が回復してきているが、仕入に苦労していないか。

【回答⑩】 販売状況に応じて、仕入を管理している。現地の賃貸も堅調であり問題ない。

【質問①】 来期の成長ドライバーは何か。

【回答①】 実需では関西圏の戸建、足元で強い投資用不動産をドライバーにしていきたい。

決算説明会

開催日時：2023年5月17日（水）10時00分

登壇者：代表取締役社長 荒井 正昭

専務取締役CFO 若旅 孝太郎

<経営方針及び環境認識>

■戸建事業の強さ

都心部で、製販一体で事業を展開しているため、当社は業績を伸ばすことができる。

関西圏の拡大は順調。

他社に先駆けて賃貸戸建を供給している、郊外に比べて都心部の方が賃貸需要は強い。

■マンション事業の位置づけ

販売は順調に進捗。

建築費は高騰、どこも分譲マンション事業の利益率は低下すると予測。

一方、供給が引き続き限られるため、今後も販売は好調に推移すると考えている。

■投資用不動産への金融政策変更の影響

長期金利は若干上昇したが、不動産に対する銀行の貸出姿勢に変化はない。

富裕層が持つ金融資産は更に積み上がっており、投資用不動産に対する需要は高い。

実需用に購入した不動産を、投資用に加工することができる点は当社の強み。

■売上高1兆円のその先

1兆円はゴールではないので、新たな目標設定をして次のゴールを目指していきたい。

既存事業にM&Aを組み合わせて、当社ならではのやり方で成長していく。

規模が大きくなり、子会社のガバナンス及びサステナビリティにも力を入れていく。

人材の確保が経営の重要課題、やる気のある人を広く受け入れ結果に報いていく。

<質疑応答>

【質問①】 都心部の需要が落ち着いたのは一過性か、今後回復するか。

【回答①】 都心部は価格が高いことが要因で需要が落ちているため、周辺部で展開する。また、今は投資用のお金が動いている。当社は戸建事業用に購入した用地を投資用の商品として提供する選択肢を取ることも可能。

【質問②】 戸建事業の成長性として、新しいエリア進出は考えているか。

【回答②】 人口 30 万人都市に攻めるかどうかは今後の課題。お客様のニーズを見て判断。

【質問③】 太陽光パネル設置義務化についての対応方針は。

【回答③】 当社の戸建は、義務化の対象になる割合は多くはないが対応策を調査している。対象外のエリアに関しては、お客様が何を求めているかをしっかりと把握することが重要。

【質問④】 富裕層向けのハイグレードマンションはやらないのか。

【回答④】 当社の強み、弱みを把握して経営しており、大手財閥の会社と同じ価格設定はしない。人気のあるエリアで安い商品を提供することが基本方針。

【質問⑤】 個人投資家向けの投資用不動産についてどう考えているか。

【回答⑤】 投資用のお金が不動産に入ってきている状況のため、様子を見ながらやっていきたいと考えている。

【質問⑥】 投資需要に変化はあるか。

【回答⑥】 保守的な考えの企業や個人も投資に積極的になってきている。

【質問⑦】 現預金の妥当な水準は。

【回答⑦】 3,000 億円を下回らない水準を意識している。また、ネット D/E 比率 1 倍以下、自己資本比率 30%以上を維持しつつ、M&A に備えて 2,000 億円の投資余力を保つ。

【質問⑧】 M&A について、マンション施工のゼネコン等の状況はどうか。

【回答⑧】 引き続き探している。マンション事業はプレサンスコーポレーションを含め規模が大きくなってきており、建築費高騰の中でゼネコン機能を内製化する考えは変わってない。引き続きオープンハウス・アーキテクトの RC ゼネコンの拡大と並行して取り組んでいく。

【質問⑨】 国内ビルダーの M&A スタンスについて。

【回答⑨】 投資額と純利益が重要。高く買って、あまり利益が出ない会社は買わない。高買いしないという基本方針は変わらない。

【質問⑩】 株主還元の方針について。自社株買い、配当性向等の考え方。

【回答⑩】 株主還元は経営の重要課題と位置づけている。当社は利益成長により、還元金額を毎年伸ばしている。会社が利益成長しなければ、還元性向をあげていくしかないが、現在の当社の状況では利益成長が一番の還元。

【質問⑪】 人材確保の状況について。難しくなっていないか。

【回答⑪】 世の中全般が人手不足のため、成長する会社とそうでない会社は、人を確保できるかどうかで決まる時代になっていく。賃上げはもとより、子育て支援などの長く働けるプランも提供して人材を確保していく。

以 上