

## 株式会社オープンハウスグループ 2023年9月期第3四半期決算

### アナリスト・機関投資家向け カンファレンスコール 要旨

開催日時：2023年8月14日（月）16時30分

スピーカー：専務取締役CFO 若旅 孝太郎

---

#### <決算概要>

- 第3四半期実績は、通期業績達成に向けて順調に進捗。
- 全セグメントで営業利益率が10%以上。事業やエリアを分散し、互いに補完して業績を伸ばしている。
- 戸建の売上総利益率は、第2四半期から第3四半期にかけて低下。都心部の需要は引き続き堅調だが、想定より需給バランスの調整に時間を要すると見ている。一方で、こういった逆風の時期こそ、販売機能を持つ当社の強みが発揮されると考えている。
- インバウンド（国内収益不動産のアジア系投資家向け売上高）とアウトバウンド（米国不動産の日本人投資家向け売上高）を合わせて1,000億円を超える規模に成長し、今後も成長が期待できる。
- 事業期間が短期の在庫が多い中、長期借入で資金調達をすることで事業の安定性を高めている。
- ガバナンス面の強化について、営業マンの不正を未然に防ぐための販売活動と契約実務の分離や、更なる品質管理強化のための戸建施工におけるチェック体制を整備。

#### <質疑応答>

- 【質問①】 戸建販売契約の売上高前年比が1.5%増にとどまった要因は何か。
- 【回答①】 賃貸戸建において、当第3四半期は前年同期と比べて、若干減少したことが要因だが、環境が変わっている認識はない。実需の戸建では、首都圏は横ばいでも、関西圏が順調に伸びている。
  
- 【質問②】 戸建関連事業の売上総利益率について、第4四半期の見込。
- 【回答②】 比較的厳しい状況を想定している。一部利益率の高いものは来期にシフトする動きもある。今期の業績はしっかり出せそうなので、第4四半期は無理をしないと考えている。

**【質問③】** 戸建関連事業の売上総利益率が下がる要因は何か。

**【回答③】** 土地の値段が下がっていない中で、販売価格が伸びていないことが要因。

**【質問④】** 収益不動産事業において、インバウンド向けの販売方法や物件に特徴はあるか。

**【回答④】** アジア系のお客様を抱えている仲介業者を通じて販売する。海外営業部ではネイティブの社員を揃えている。リピーターも多く、2回目以降は直接やり取りするケースも多い。物件は大きく違わないが、比較的知名度の高い商業地域に近い物件を好まれる傾向にある。

**【質問⑤】** リートの今後の予定について教えてほしい。

**【回答⑤】** 順調に進んでおり、今期末に200億円を超える規模になる。

**【質問⑥】** アメリカ不動産事業において、例えば日銀の政策が変わって円高に反転したら販売活動にどのように影響を受けるのか。

**【回答⑥】** 大きな影響は受けないと考えている。円高/円安どちらにしても急激に振れた瞬間にお客様は様子見をするが、落ち着いてくればそのレンジの中で買われる。

**【質問⑦】** 来期の戸建事業はどの程度伸ばせるか。

**【回答⑦】** 来期の前半は厳しい。ただ戸建は事業期間が短いため、時間が経てば元に戻るといふサイクルがこれまでも続いており、大きな心配はしていない。引き続き関西圏での成長を想定している。

**【質問⑧】** 次の中期経営計画について、何が牽引するのか。

**【回答⑧】** 現行の中期経営計画に比べて、先3年間を見通すのが難しい環境であると考えている。来期は投資用不動産の事業が牽引する。

**【質問⑨】** 住宅ローン控除について、新たな省エネ基準が設けられたが問題ないか。

**【回答⑨】** 2025年4月から義務化される省エネ基準は既に満たしているので問題ない。

**【質問⑩】** 戸建施工の品質管理体制の強化は、何が変わったのか。

**【回答⑩】** チェックは以前から実施していたが、現場監督の竣工検査を1名から2名体制にし、是正チェックをグループ長、MGR以上の者が実施することとした。

**【質問⑪】** 重要事項説明のリモート化によって、販売活動がスローになることはないか。

**【回答⑪】** 営業社員がより販売活動に集中することができるため、逆にプラス効果がある。また、契約実務を分離することで、トラブル等を未然に防ぐことにも繋がる効果的な取り組みと考えている。

**【質問⑫】** 重要事項説明のリモート化は2023年7月から100%との事だが、過去からの変化幅はどの程度か。

**【回答⑫】** 数年前より段階的に行っており、直近半年は特に人員増強に力を入れて体制を整備してきた。

#### <テレフォンカンファレンス後の主なご質問>

**【質問⑬】** 株式会社三栄建築設計（以下、「対象会社」）の公開買付を発表されたが、どのようなシナジーを想定しているか。

**【回答⑬】** 対象会社の物件供給力と当社の販売力を相互に活用した戸建事業全体の底上げや、対象会社のデザイン性に優れた戸建を加えることによる当社の商品ラインナップの拡充等の実現を想定している。

**【質問⑭】** 公開買付に係る買収総額はいくらになるのか。

**【回答⑭】** 430億円程度を予定している。

**【質問⑮】** 買付代金の補填のために増資をする予定はあるか。

**【回答⑮】** 買付代金は当社の手元資金を充当する予定。手元資金減少については、別途銀行から調達し、復元することを検討しており、その他の資金調達方法は予定していない。

以 上