

株式会社オープンハウスグループ 2024 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

- 戸建販売契約は、底打ちし、回復の兆し（前年同期比 15.6%増、メルディア除く 4.2%増）。
他社に先んじた在庫処分とそれを可能とする自社販売力の強みが奏功。
 - 収益不動産の大型案件等を保守的に引当（▲49 億円）、一過性の評価損にすぎない。
 - 円安でも、アメリカ不動産投資の流れは堅調に推移。
 - プレサンスコーポレーションも、上期計画を上回って着地。
 - 着実なメルディアの PMI の実行、グループの強い販売力が寄与。
 - 営業外収益の大幅な増益、特別利益の負ののれん発生益等、第 2 四半期純利益は増益。
 - 株主還元と EPS 向上を意識し、下期 100 億円の自己株式取得の追加実施。加えて、来期 200 億円を前倒して実施する方針。
-

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 : 2024 年 5 月 15 日 17 時 00 分

スピーカー : 専務取締役 C F O 若旅 孝太郎

< 質疑応答 >

- 【質問①】 上期業績は上振れているが、通期の業績予想は上方修正しないのか。
- 【回答①】 通期業績予想は変更していない。収益不動産の上期の消化率が低いことも考慮し、上期上振れはバッファとしてみている。
- 【質問②】 戸建関連事業の通期の売上総利率の見通しはどうか。
- 【回答②】 棚卸資産の処分が続いていることから、売上総利益率は通期見込みの 15%を上回ることは厳しい状況にあるが、販売契約には回復の兆しが出てきている。
- 【質問③】 販売契約が回復してきている要因は何か。
- 【回答③】 戸建に対する需要は、首都圏中心部と地方では濃淡がある。外に行くほど、在庫も多く、需給調整に時間がかかることが想定されるため、当社はより需要の高い中心部で仕入れることを意識している。

- 【質問④】** 販売契約の地域別、メルディア、賃貸戸建除くベースの動向を聞きたい。
- 【回答④】** 首都圏は堅調に推移しているが、関西は在庫調整の影響が大きく、成長スピードが鈍化する等、エリア毎に濃淡がある
賃貸戸建は、買手のケネディクス社の投資タイミング等もあり、減少している
- 【質問⑤】** 戸建関連事業の棚卸資産、仕入の状況をみると、来期の見通しはどうか。
- 【回答⑤】** 在庫調整が一巡することから、今期よりも良い結果になると想定している。
- 【質問⑥】** 収益不動産の大型案件等で評価損を引き当てているが、状況を聞きたい。
- 【回答⑥】** 大型案件は、保守的に評価損を引き当てた一過性のもの。既に販売方法等についての検討を進めている。
- 【質問⑦】** 収益不動産の評価損を引当てた要因は、収益見通しの低下、金利上昇によるキャップレート上昇のどちらか。
- 【回答⑦】** 収益還元から一律に判断している訳ではなく、投資家の購入希望額等も参考に、監査法人の意見も聞いて判断している。
- 【質問⑧】** 収益不動産で10億円以上の物件数が減った要因となる属性の変化はあるか。
- 【回答⑧】** 10億円以上の物件数が減っただけで、投資家の属性の変化はない。インバウンド向けの販売も順調で、2割程度の構成を占めている。
- 【質問⑨】** メルディアのPMIは今後どのように進捗していくのか。
- 【回答⑨】** 過去に仕入れた棚卸資産の入れ替え、仕入エリアの見直し等を進めている。
- 【質問⑩】** 投資有価証券売却益35億円の内容は何か。
- 【回答⑩】** 非上場株式の売買に伴う売却益。M&Aに積極的に取り組む中で、得ることができた収益と捉えている。

決算説明会

開催日時：2024年5月22日（水）9時30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>

■戸建事業の在庫調整の進捗

最悪期は脱したが、まだ若干在庫の調整期間は続き、今期一杯はかかる。

お客様の購入意欲は強く、新規契約は回復しており、来期は良くなると想定。

今後は優勝劣敗が続き、中堅規模の会社は厳しくなる可能性があり、在庫調整期間終了後はチャンスがあると考えている。

■投資用不動産の見通し

長期金利は上昇しているが、金融機関の融資姿勢は積極的であり、現状の融資環境が継続する限り、不動産投資市場の好調は続くだろう。

都心部マンションは投資用、富裕層の資金が流入し、価格上昇が続くと見ている。

大型案件等で評価損を引き当てたが、あくまでも個別で一過性のもの。

米国不動産は、富裕層のドル資産保有ニーズが強く、引き続き成長を見込んでいる。

米国では既に200人の現地社員をマネジメントしている。他社が追随するのは容易ではなく、今後数年間は当社に優位性があり、引き続き拡大させたいと考えている。

■ガバナンス、コンプライアンスの改革の進捗

販売活動と契約業務を分離したことによる効果は大きい。契約実務を担う専門部署がお客様に適切な説明を行うことで、解約率は前期から3割程度の減少と改善した。

戸建の品質管理体制を強化したことにより、引渡時に不良個所としてご指摘を受ける件数が低下した。引き続き、内部管理体制を整え、しっかりと改善していきたい。

■人材採用の強化

労働力不足は大きな課題であり、当社は営業の数が増えれば、売上高が上がる。

昨年までは苦戦していたが、今年は去年の倍近い採用を見込んでいる。

採用担当には各事業のトップ営業を配置し、社長である荒井自身がコミットすることで、大幅な採用増加となっている。

■今後の M&A について

メルディアについては、良い M&A が出来たと考えている。

M&A の相談が当社に数多く寄せられているが、当社は高いものは買わない、当社の間尺にあったものを買うというスタンス。

迅速な意思決定が強みであり、駆け込み寺と認識されてきていると感じている。

これはという案件を見出して、M & A を積極的に実行していきたい。

< 質疑応答 >

【質問①】 戸建関連事業の売上総利益率は想定より下振れているが、その理由及び来期の売上総利益率の見込みについて。

【回答①】 新たに仕入れる土地の価格が、想定ほど低下していないことが要因。

その中で、現状在庫より安い土地を仕入れることで、売上総利益率は徐々に改善していく。また、在庫調整を進めるために積極的に販売することにより、市場占有率も高めることができる。

来期の見通しを言うのは時期尚早だが、販売の最悪期は脱したと考えている。

【質問②】 戸建関連事業の棚卸資産の残高推移を踏まえ、適正在庫の水準について。

【回答②】 棚卸資産の適正在庫水準については、これからは仕入を増やし、買っていかなければならない水準と考えている。

【質問③】 今後の拠点展開について。

【回答③】 関西は今後強化したい。

当社は群馬県の太田市で事業展開しているが、供給過多となっており、地方で事業を行うことの難しさを認識した。

人口の多いエリアで行うことが重要と考えている。

【質問④】 マンション事業の来期以降の見込み、用地取得、建築費高騰について

【回答④】 都市部でコンパクトマンションを販売しているが、需要が強いが、供給が限定的なため販売価格は上がっており、利益率は変わらない見込み。

【質問⑤】 収益不動産は計画に対して、売上高の消化率が低い、下期でキャッチアップできるのか。

【回答⑤】 現在の在庫状況、商品力については、キャッチアップに向けての必要な要件を満たしていると考えている。

【質問⑥】 収益不動産事業で評価損を計上した物件について。

【回答⑥】 当社は事業期間の長いものは得意ではなく、得意ではないものにチャレンジしたが、当初想定通り行かず、今回は評価損を計上することとなった。既に販売方法等についての検討を進めている。

【質問⑦】 収益不動産事業の評価損の今後の見込みについて。

【回答⑦】 大きい評価損は一過性のもの。
小さい評価損は今後もあるかもしれないが、誤差の範囲内。

【質問⑧】 今後の M&A について、手応えはどうか。

【回答⑧】 米国で M&A 案件が出てきている。
高いものは買わない方針で、間尺にあったものを買っていく。
M & A の対象としては、アメリカ不動産事業とシナジー効果が見込める企業、業態を考えている。

【質問⑨】 富裕層ビジネスへの今後のリソース配分について。

【回答⑨】 ガバナンス・コンプライアンスのレベルアップに相応にリソースを費やしたため、富裕層ビジネスに投入できるリソースに限りがあったが、今後は更に注力する考え。アメリカ不動産、NOT A HOTEL、収益不動産等を展開していく。

【質問⑩】 RC 事業の今後の方針について。

【回答⑩】 当社の RC 事業は 400 億円規模と中堅ゼネコンに匹敵する規模となっており、今後は、更にグループのゼネコン機能を活用し、当社事業の発展に活かしたいと考えている。

【質問⑪】 メルディアのアパート事業の今後の展開について。

【回答⑪】 利益率が高い事業であり、今後も伸ばしていきたい。
事業期間のコントロールや、建築をオープンハウス・アーキテクトで行うことで対応していく。

【質問⑫】 人材確保について、これまで中途採用もしてきたが、新卒中心に切り替えるという方針なのか。その理由について。

【回答⑫】 中途採用も並行して行っていくが、他社での常識に基づく中途社員の考え方が当社の社風に合わないこともあるため、今後より新卒採用を強化していく。当社の成長に自分も付いて行きたいと考える人を、積極的に採用していきたいと考えている。

【質問⑬】 採用数増加の背景について。

【回答⑬】 社長直轄で、社長自らがリーダーシップを取って取り組んだため。

以 上