

## 株式会社オープンハウスグループ 2022年9月期決算

### カンファレンスコール 及び 決算説明会 要旨

---

#### <決算・業績予想の概要>

- 2022.9期は売上高・利益ともに計画を上回って着地
  - 各セグメントで増収増益を達成、実需に加えて投資用不動産が全体を牽引
  - 2023.9期の売上高1兆1,000億円、営業利益1,340億円を計画  
2021年11月発表の予想に対して、売上高500億円、営業利益90億円の上方修正
  - マンション事業が大きく牽引、引渡しは下期に集中する予定
  - 戸建関連事業の売上総利益率は、足元の水準が続く予定
  - 年間配当は前期比25円増配の154円を予定  
配当性向20%を基本とする普通配当144円に、  
上場10周年及び売上高1兆円達成記念による特別配当10円を上乗せ
  - 財務の安定性、高い資本効率は継続し、投資余力を維持
- 

#### 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：2022年11月14日（月）17時45分

スピーカー：専務取締役CFO 若旅 孝太郎

#### <質疑応答>

##### 【質問】

- ①戸建関連事業の売上総利益率予想17%の根拠及びアップサイド/ダウンサイド
- ②足元の販売契約において、既存エリアが鈍化している理由
- ③関西圏及び賃貸戸建の利益率

##### 【回答】

- ①資材価格は落ち着いてきたが、土地は都心部を中心に高い状態が継続している。  
当社は、首都圏の中でも少し外側、及び関西圏に注力していくため、販売単価は横ばいもしくは低下の見込み。これらにより、売上総利益率は足元の水準が続く計画としている。  
また、下半期は少し保守的に計画を策定している。

- ②戸建に対する需要は強いが、都心部の価格が高騰している。人員等会社の資源は有限であるため、全体最適で判断し、関西圏等の成長余地があるところに資源を投下している。
- ③関西圏の足元の売上総利益率は、他エリアより少し高い。今後の拡大の中で全体と同程度に落ち着いていくと予想している。  
賃貸戸建は分譲戸建と同程度、もしくは少し高い水準。賃貸専用の物件ではなく、あくまで分譲として販売できるものを提供している。

**【質問】**

- ④マンション事業の来期の見込み

**【回答】**

- ④今期の規模を維持すべく現在仕入活動中だが、厳しい状況。マンションは特に、利益を無視してまで無理に数を追わない。グループ全体の成長や利益を考慮して判断。

**【質問】**

- ⑤収益不動産におけるファンド向け事業の AUM
- ⑥アメリカ不動産事業における、米国金利上昇の影響及びリーシング等の状況

**【回答】**

- ⑤AUM100 億円超の規模で運用を開始ししており、当社グループからも物件を供給している。
- ⑥日本人投資家であるお客様は円で購入するため、米国金利の影響は受けない。リーシングについても順調で、米国現地における需要の一部は所有から賃貸に向いている。

**【質問】**

- ⑦特別配当込みで配当性向を 21.6%に引き上げている、今後の方針について
- ⑧自社株買いの予定及びその余力について

**【回答】**

- ⑦20%が方針であり、特別配当は外数。来期以降については 1 年後の決算に向けて検討。
- ⑧余力はあるが、現時点では予定していない。資本効率においては、基本的に自社株買いよりも成長投資により業績を上げていく考え。状況を見て機動的に実施する。

**【質問】**

- ⑨東京都における太陽光発電の設置義務化について、足元の方針及び対応方法

**【回答】**

- ⑨上記義務化の内容は、当社にとって現実的な方向に向かっている。設置が義務化された場合の準備も必要だが、再生可能エネルギー電力の供給等、できることを1つ1つやっ  
ていく。

---

## 決算説明会

開催日時：2022年11月16日（水）11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

※上記<カンファレンス>の質疑応答と重複しているものは省略しております。

### <経営方針及び環境認識>

#### ■戸建事業の足元の動向

- ・土地・資材の価格上昇等の影響はあるが、戸建に対する強い需要は続いている。
- ・今後は関西圏における事業を積極的に拡大する。

#### ■マンション売上高1,200億円の見通し

- ・販売は順調に進捗している。
- ・土地購入時に想定した水準より販売価格が上がっており、利益も順調。

#### ■投資用不動産の手応え

- ・富裕層がお金を使う志向になっているので、投資用不動産に対する需要は強い。

#### ■売上高1兆円とその先に向けて

- ・M&Aによる事業拡大も図るが、高買いをしない方針は変わらない。
- ・サステナビリティとして、脱炭素等にも積極的に取り組んでいく。
- ・当社は早い意思決定により、グループ全体で機動的に資源配分していく。
- ・売上高1兆円はゴールではなく、これからも成長を目指していく。

### <質疑応答>

#### 【質問】

- ①戸建関連事業の今期の見通し
- ②在庫のコントロール及び値下げ等の方針
- ③関西圏における足元の仕入や施工体制について

#### 【回答】

- ①保守的に見ている。戸建住宅市場は寡占化が進んでおり、他社の動向を見ながら当社はやるべきことをしっかりとやっていく。
- ②当社は販売機能を持っており、価格変更等の意思決定が早いため大きな問題になる前に手を打つことができる。自社で抱えているお客様の動向を見て、素早く経営判断ができることが他社に対する当社の優位性。
- ③自社物件が多く今後も伸ばせると考えている。関西圏は、首都圏と比べて施工単価は上がっていない。

**【質問】**

- ④収益不動産事業の利益率が上昇した要因
- ⑤投資用事業において、供給と保有どちらを伸ばすか

**【回答】**

- ④当社の目線は変えておらず、お客様の投資意欲が上がったことが利益率上昇の要因。
- ⑤今は保有を増やす方針はない。保有を増やすなら、不動産価格が安い時期に買う方が良いと考えているが、回転重視の方針は変えていない。

**【質問】**

- ⑥第1四半期の減益見込みについて
- ⑦来期以降の成長についての考え方

**【回答】**

- ⑥年間で見てほしい。マンション等の事業期間が長い物も含めて全体で経営判断をしている。
- ⑦基本的な考え方は拡大であるが、社会情勢等を踏まえて判断していく。

**【質問】**

- ⑧人材の採用方法及び社員の定着率を上げる施策
- ⑨M&Aの考え方及び検討状況

**【回答】**

- ⑧一般的に求人が多く転職しやすい環境下であるため、定着率を追い求めるよりも総数を増やすことを優先している。当社の企業理念（「やる気のある人を広く受け入れ、結果に報いる組織を作ります。」）にある通り、広く採用し、結果に報いていく。
- ⑨既に収益性のある企業に投資する方が、大きなリターンを得ることができる。M&Aを積極的に進めるために、すぐに判断できるような財務状況にしておくことが重要。

以 上