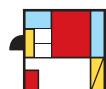


BUSINESS REPORT

株式会社オープンハウス

2018年9月期 | 2017年10月1日~2018年9月30日



OPEN HOUSE

5,000億円企業として 更なる成長を目指してまいります。



2018年9月期の業績について

売上高3,907億円、経常利益460億円を達成。
6期連続して過去最高の売上高、利益を更新いたしました。

2018年9月期の当社グループの業績は、売上高は前期比28.3%増の3,907億円、経常利益は前期比27.5%増の460億円と、いずれも2018年5月に上方修正した業績予想を上回って着地いたしました。全てのセグメントにおいて、売上高および営業利益が前期比10%以上増加したことによるものであります。また、6期連続して過去最高の売上高、利益を更新しております。

当社グループの主力事業である戸建関連事業は、売上高が前期比16.3%増の2,185億円と着実に成長を続けております。世帯数の増加が続く都心部において、住宅の取得需要が旺盛であることに加え、新築マンション価格の高額化により、都心部では新築戸建に価格優位性があることが、住宅の購入を検討されるお客様に定着してきたこともひとつの要因であります。そのような状況下、当社グループは戸建用地の仕入物件数を拡大するとともに、株式会社オープンハウス・アーキテクトによるグループ内の請負棟数を増やす等、当社グループの施工能力を向上させたことにより、販売棟数を増加させることができました。また、営業センターについては、前期と並び年間最多となる7拠点を開設し、販売棟数の増加を牽引いたしました。

収益不動産事業は、売上高が前期比20.7%増の1,074億円と伸長いたしました。金融緩和政策を背景としてオフィスビル・賃貸マンション等の収益不動産に対する富裕層および事業会社等による取得需要は高く、物件の販売が順調に推移いたしました。

マンション事業は、売上高が前期比86.5%増の493億円と大幅に増加いたしました。マンションの購入を検討される、職住近接志向の強い単身者、二人世帯を対象に、都心立地でコンパクトタイプの間取りのマンションを中心に、開発および販売を強化してきたことによるものであります。

2018年9月期より本格化したアメリカ不動産事業等を行うその他セグメントは、売上高が前期比744.2%増の154億円と大幅に増加いたしました。国内の富裕層に対して、投資ならびに資産分散を目的とするアメリカの中古戸建住宅等の取得に関して、物件販売、融資、管理等のワンストップサービスを行っております。富裕層による物件取得需要は高く、販売が大幅に伸長いたしました。

以上のように、当社グループは、主力事業である戸建関連事業の成長により安定した収益基盤を強化しつつ、収益不動産事業、マンション事業ならびにアメリカ不動産事業にも戦略的に取り組むことにより、業容を拡大することができました。

加えて、2018年9月末の純資産は利益剰余金の増加により1,134億円と充実しつつ、ROEは33.6%と引き続き高い資本効率を維持しております。

2019年9月期の取り組みについて

売上高5,100億円を目指してまいります。

当社グループは、主力事業である戸建関連事業を中心として、マンション事業およびアメリカ不動産事業とともに事業を拡大し、2019年9月期は売上高5,100億円を目指してまいります。

戸建関連事業は、既存の事業が成長するとともに、2018年10月に株式取得および株式交換により100%子会社となった株式会社ホーク・ワン(以下、「ホーク・ワン」という)が加わることで、売上高が大幅に伸長いたします。また、首都圏において埼玉県での展開を加速するほか、名古屋圏に続いて福岡圏にも営業センターを開設するなどエリアの拡大を図るとともに、オープンハウス・アーキテクトとの連携を深めることによって、当社グループの強みである製販一体型の体制をより強化してまいります。

マンション事業は、2018年11月より名古屋圏のマンションが順次竣工することから、首都圏、名古屋圏の2大都市の売上高を計上することとなります。引き続き、都心部の利便性が高い立地において、単身者ならびに二人世帯を対象とするコンパクトタイプの間取りのマンションを中心に開発および販売を強化してまいります。

収益不動産事業は、金融緩和政策の継続を背景として、収益不動産に対する高い需要は見込まれるものの、個人投資家向け賃貸アパートに対して、金融機関が融資を厳格化する動きも見られることから、慎重な事業運営を行ってまいります。

以上の取り組みを通じて、2019年9月期も7期連続となる過去最高の売上高、利益の更新を目指してまいります。

当期実績・次期予想

	2018/9 実績	2019/9 予想	前期比
売上高	3,907	5,100	30.5%増
営業利益	473	540	14.2%増
経常利益	460	515	11.8%増
親会社株主に帰属する当期純利益	318	370	16.3%増
1株当たり当期純利益(円)	570.17	653.30	—
1株当たり年間配当金(円)	98.00 (46.00)	121.00 (60.00)	23.00増 (14.00)

株主の皆様へのメッセージ

2018年9月期の期末配当金は、
当初予想から6円上方修正し、52円といたします。

2018年9月期の1株当たりの通期の配当金は、前期に比べ33円増配の98円(内、中間配当46円)といたしました。期末配当金は、当初予想の46円から6円上方修正し52円といたしました。

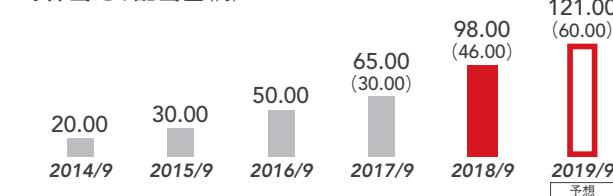
また、2018年9月に自己株式の取得を行いました。取得した株式の総数は561千株(自己株式を除く発行済み株式総数に対する割合は1.01%)、取得価額の総額は29億円でした。加えて、2018年11月21日から2019年3月31日までの取得期間に、100万株(同1.77%)もしくは40億円を上限とする自己株式の取得を発表いたしました。

中期経営計画において、2020年9月期の配当性向20%を目標として、段階的に配当性向を引き上げていくことを計画しており、2019年9月期の1株当たりの通期の配当金は、前期と比べ23円増配の121円(内、中間配当60円)を予定しております。なお、配当性向は前期と比べ1.3ポイント上昇の18.5%となります。

株主の皆様におかれましては、今後とも、さらなる成長を目指すオープンハウスグループに、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社オープンハウス 代表取締役社長 **荒井正昭**

1株当たり配当金(円)

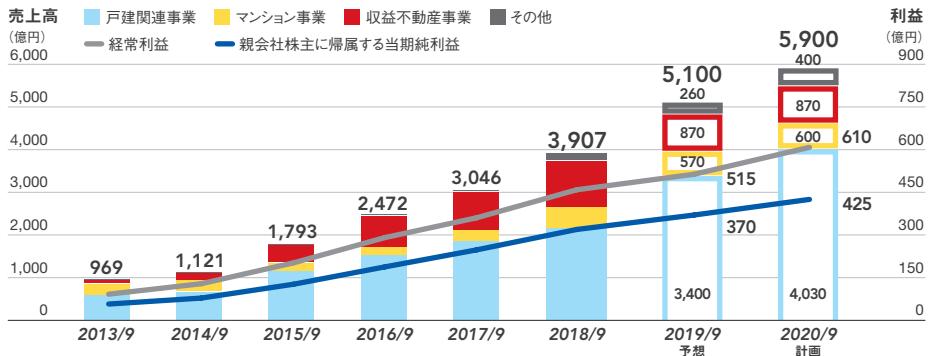


※当社は2015年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、2014年9月期に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり配当金」を算定
※()内は中間配当

中期経営計画の経営目標を更新

最終年度の目標売上高5,000億円の達成を1年前倒し

中期経営計画 Hop Step 5000



取組事項

1. 主力事業である戸建関連事業の競争力の強化
2. 外部環境の変化を踏まえた事業ポートフォリオの構築
3. 企業の成長を支える経営基盤の強化

2017年11月に発表した中期経営計画「Hop Step 5000」について、最終年度の2020年9月期の売上高を当初計画の5,000億円から5,900億円に引き上げました。2019年9月期より収益を連結するホーク・ワンおよびアメリカ不動産事業の増収効果ならびに収益不動産事業の減収影響等を織り込んでおります。

当社グループは2018年9月期の進捗等を踏まえ、2019年9月期の売上高を5,100億円に引き上げたことにより、当初の目標を1年前倒して達成する計画となりました。更に、本中期経営計画において掲げた取組事項についても、順調に進捗しております。「1.主力事業である戸建関連事業の競争力の強化」につきましては、名古屋市、さいたま市等これまでの事業展開エリアの好調を踏まえ、福岡市への進出を決定いたしました。また、ホーク・ワンを連結子会社としたことにより、従来の都心部に加え、準都心部においてもシェアの拡大を目指す体制となりました。

また、「2.外部環境の変化を踏まえた事業ポートフォリオの構築」につきましては、マンション事業において2019年9月期より名古屋市のマンションが竣工し、売上高に貢献することに加え、新規事業であるアメリカ不動産事業も順調に拡大しております。一方、収益不動産については、個人投資家向け賃貸アパートに対して金融機関が融資を厳格化するなか、健全な不動産投資市場に対しても一定程度の影響を及ぼす可能性に鑑み、保守的な計画のもと慎重に事業を運営してまいります。

加えて、「3.企業の成長を支える経営基盤の強化」につきましては、2019年4月の新規卒業者の採用者数は300名を予定し、採用活動を進めております。

本中期経営計画を着実に実行することにより、当社グループの企業価値の向上ならびに持続的な成長を目指してまいります。

株式会社ホーク・ワン

2018年10月子会社化

ホーク・ワンは、1995年の創業以来、お客様にとって「良質で快適に、安心してお住まい頂ける住宅」をリーズナブルな価格で提供することを第一に考え、住宅分譲事業に取り組んでまいりました。同社の展開エリアは首都圏および名古屋圏の準都心部のベッドタウンが中心で、平均価格3,800万円の戸建住宅を、一般の仲介会社を通じてお客様に販売しております。なお、戸建住宅の供給棟数は年間2,000棟規模に達しております。

ホーク・ワンが当社グループに加わることにより、都心部から準都心部までの市場を網羅するとともに、価格帯においてもお客様の選択肢が広がることから、市場シェアの拡大が見込まれます。また、販売方法に関しても、当社がホーク・ワンの物件を仲介することにより、経営効率の改善が見込まれます。加えて、当社グループの戸建住宅の供給棟数は年間7,000棟規模となることから、各分野におけるスケールメリットが見込まれます。

以上の通り、当社グループにおいてホーク・ワンとの連携を更に深めることにより、戸建関連事業の競争力の強化を進めてまいります。



取扱物件例

事業概要

	ホーク・ワン	オープンハウスグループ
展開エリア	首都圏・名古屋圏 準都心部	首都圏・名古屋圏 都心部
平均価格	3,800万円	4,400万円
販売方法	一般仲介を 通じて販売	グループ内の仲介を 通じて販売
年間供給棟数	2,000棟	5,000棟

会社概要

会社名	株式会社ホーク・ワン
所在地	東京都杉並区宮前一丁目15番13号
代表者	代表取締役社長 平塚 寛之
事業内容	戸建住宅の分譲等
設立年月	1995年5月
資本金	101百万円
売上高	653億円(2018年9月期(11ヵ月決算))
従業員数	317名(2018年9月末)

戸建関連事業



マンション事業



収益不動産事業

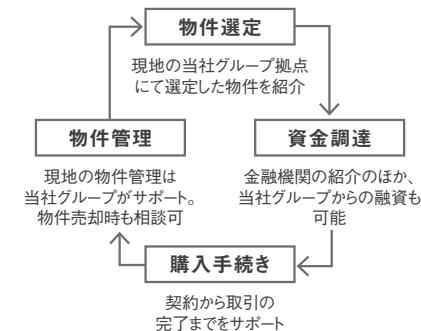


その他(アメリカ不動産事業等)



アメリカ不動産事業概要

「ワンストップサービス」の内容



取扱エリア



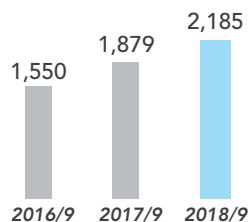
取扱物件例

報告セグメントの区分の変更について
 当社グループは、2018年9月期より報告セグメントの区分を変更しております。
 戸建に関する製販一体のビジネスモデルを更に強固にすることを目的として、従来の「仲介事業」「戸建事業」「オープンハウス・アーキテクト」を集約し「戸建関連事業」といたしました。上記変更により、当社グループの報告セグメントを、「戸建関連事業」「マンション事業」「収益不動産事業」「その他」の4セグメントとしております。

売上高(億円)

2,185
億円

前期比
16.3%増



※報告セグメントの戸建関連事業は2017年9月期より開示しているため、2016年9月期は戸建企業、仲介事業、オープンハウス・アーキテクト、調整額の合算により算出しております。

都心部で手の届く価格の戸建住宅を、安定的かつ効率的に供給し続けるために、用地の仕入、建設、販売までの全ての機能を当社グループ内で完結できる体制を整備することが最良であるとの考えから、当社グループは住宅業界においては他に例のない製販一体型の事業運営を行っております。

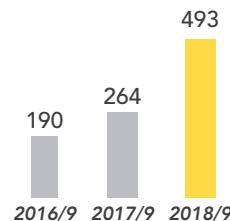
戸建関連事業は、①仲介、②戸建(オープンハウス・ディベロップメント)、③建築請負(オープンハウス・アーキテクト)、④ホーク・ワンの4つのサブセグメントにより構成されております。

世帯数の増加が続く都心部において、住宅の取得需要が旺盛であることに加え、新築マンション価格の高額化により、都心部では新築戸建に価格優位性があることが、住宅の購入を検討されるお客様に定着してきたこと等により、売上高は着実に成長しております。

売上高(億円)

493
億円

前期比
86.5%増



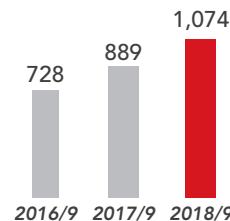
都心部を中心に、新築マンションの開発および販売を行っております。単身者ならびに二人世帯等を対象に、コンパクトタイプの間取りを中心に展開しております。

都心部の新築マンションへの需要は高く、販売契約が順調に伸びた結果、売上高は大幅に増加いたしました。

売上高(億円)

1,074
億円

前期比
20.7%増



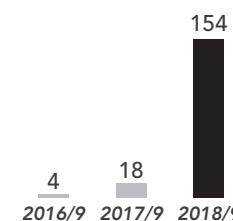
稼働しているオフィスビル・賃貸マンション等の収益不動産を取得し、テナントリーシングやリノベーションにより資産価値を高め、富裕層ならびに事業会社等に販売しております。

金融緩和政策の継続により、収益不動産に対する取得需要は高く、売上高は増加いたしました。

売上高(億円)

154
億円

前期比
744.2%増



2018年9月期よりアメリカ不動産事業を本格化いたしました。国内の富裕層に対して、投資ならびに資産分散を目的とするアメリカの中古戸建住宅等の取得に関して、物件販売、融資、管理等のワンストップサービスを提供しております。富裕層による物件取得需要は高く、売上高は大幅に増加いたしました。

営業センターの展開状況



営業センターにつきましては、当社の営業担当者が住宅の購入を検討されるお客様に対して、当社グループが開発および分譲する新築戸建住宅等を中心として仲介業務を行っております。

2018年9月期は、過去最高であった2017年9月期と並ぶ7拠点を開設いたしました。開設時期と名称は、2017年10月浦和営業センター（以下略）、鶴見、2018年1月浦和中央、元住吉、4月御器所、新小岩、7月新川崎になります。

2019年9月期には、2018年10月武蔵浦和、川口、金山、11月登戸と、すでに4拠点を開設いたしました。その結果、2018年11月末現在の営業センターは36拠点となっております。

引き続き、営業センターの開設を続け、営業基盤を強化するとともに、事業展開エリアの拡大を図ってまいります。

エリア別営業センター数

	2016.9期 (2016/9)	2017.9期 (2017/9)	2018.9期 (2018/9)	2018年 11月末現在
東京都	13	16	17	17
神奈川県	5	7	10	11
愛知県	-	2	3	4
埼玉県	-	-	2	4
合計	18	25	32	36



名古屋圏の好調を踏まえ、福岡圏への進出を決定



2015年10月愛知県名古屋市にオープンハウスグループ名古屋オフィスを開設し、収益不動産事業を開始いたしました。翌2016年10月に栄営業センターを開設し、戸建関連、マンション事業も開始いたしました。2018年9月期は、戸建の引き渡しが増加したことにより、拠点開設からわずか3年で、名古屋圏の売上高は290億円となりました。2019年9月期は、マンションが竣工することにより、マンション事業が更に名古屋圏の売上高を押し上げる見込みです。

これら名古屋圏の好調を踏まえ、2019年9月期より福岡県福岡市への進出を決定いたしました。福岡市は、人口増加率は政令指定都市の中で最も高く、20-30歳代の人口構成比も上位であるなど、引き続き都市の成長および人口の増加が見込まれております。



オープンレジデンシア葵

Forbesが選ぶアジアの優良企業50社に選出されました



世界的な経済誌Forbesが毎年発表する「アジアの優良企業50社 (Fab50 ※)」に、2018年は当社が選出されました。Forbesは、日本からオーストラリア、インドまで、アジア太平洋地域の上場企業の中から、年間売上高が20億ドルを超える1,744

社の財務状況について、様々な指標を基に評価し、優良企業50社を選定しました。日本企業からは、当社を含め5社のみが選定されました。

※Fab50= FORBES ASIA'S LIST OF THE BEST PUBLICLY TRADED BIG COMPANIES.

Airbnb公認※デザイン「ホームシェアリング対応型住宅 “ORANGE DOOR”」第一弾の販売を開始



当社は、民泊仲介サイト世界最大手のAirbnb、小山薫堂氏率いる企画会社の株式会社オレンジ・アンド・パートナーズの2社と提携し共同開発を行っている、日本初となる住宅宿泊事業法に対応したAirbnb公認デザインの「ホームシェアリング対応型住宅 “ORANGE DOOR”」第一弾を、2018年11月、西日暮里にて販売開始しました。本住宅において、ホストとゲストの積極的な交流を促しつつも、お互いのセキュリティとプライバシーを保てる空間構成を実現しました。株式会社オレンジ・アンド・パートナーズがデザイン監修し、当社が設計・施工を担当しました。



2階LDK



1階ゲストルーム

物件概要

住所	東京都荒川区西日暮里
構造・規模	木造・地上3階 敷地面積:60.55m ² / 建物延床面積:112.82m ²
竣工予定	2019年5月中旬

※「公認」とは不動産に関する品質、法令適合性その他の条件を保証するものではなく、ホームシェアリングのコンセプトに合致したデザインであることを意味しています。

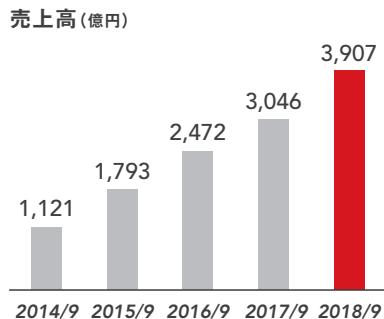


完成予想図 外観

2018年9月期

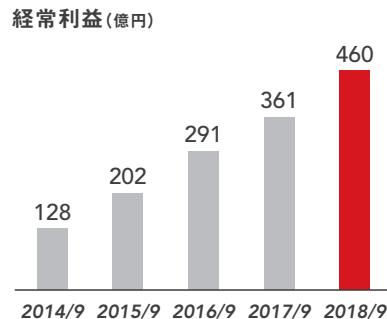
売上高

3,907 億円
前期比 **28.3%** ↑



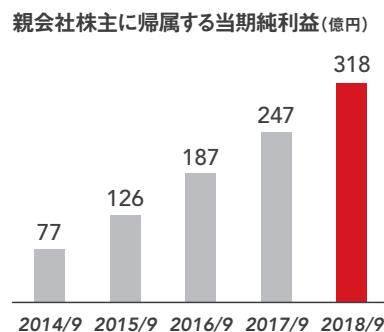
経常利益

460 億円
前期比 **27.5%** ↑



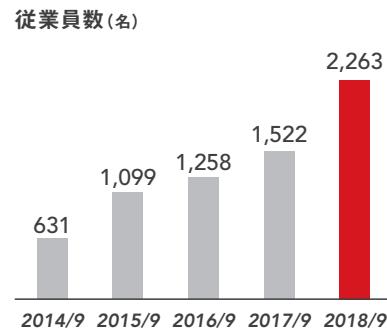
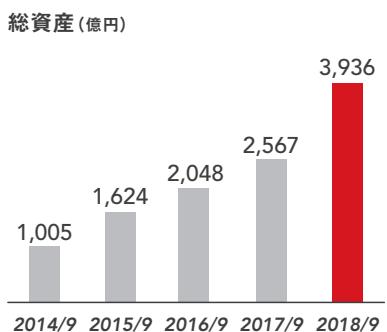
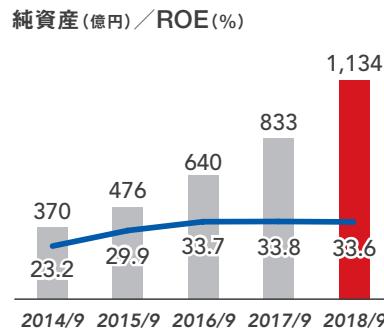
親会社株主に帰属する当期純利益

318 億円
前期比 **28.3%** ↑



純資産

1,134 億円
前期比 **301** 億円 ↑



大株主の状況

株主名	株式数(株)	持株比率(%)
荒井正昭	24,000,000	43.42
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,088,100	3.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,360,800	2.46
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,140,683	2.06
今村仁司	1,002,000	1.81
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口 9)	716,000	1.30
オープンハウス従業員持株会	677,000	1.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口 5)	626,200	1.13
TAYO HANEI FUND, L.P.	591,400	1.07
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	539,438	0.98

(注) 1.当社は自己株式を2,235,080株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2.持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株式分布状況



株主分布状況



※単元未満株主除く ※「個人その他」に自己株式含む

2018年9月30日現在

会社概要

商号	株式会社オープンハウス Open House Co., Ltd.
本社所在地	〒100-6312 東京都千代田区丸の内二丁目4番1号 丸の内ビルディング 12階 (総合受付 13階)
設立	1997年9月
資本金	40億9,479万円
従業員数	連結 2,263名
株式上場	東京証券取引所 市場第1部(証券コード 3288)
許認可	宅地建物取引業免許 国土交通大臣(3)第7349号
オープンハウスグループの 主な事業内容	居住用不動産の販売・仲介 戸建住宅の開発 注文住宅の建築請負 マンションの開発 投資用不動産の販売

株主メモ

証券コード	3288
事業年度	10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月
剰余金受領株主確定日	3月31日* および9月30日
株主名簿管理人および 特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
同連絡先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (通話料無料) URL https://www.tr.mufg.jp/daikou/

*当社は、取締役会の決議により、毎年3月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

株式の状況

発行可能株式総数	162,600,000株
発行済み株式総数	57,512,500株
株主数	13,675名

株主優待制度について

当社では株主の皆様の日頃のご支援に感謝し、年に一度、株主様ご優待制度を実施しております。

ご優待内容

1

当社の仲介または当社グループが販売する住宅購入時のキャッシュバック：

「株主優待利用お申込書」の贈呈

継続保有期間3年未満	100,000円
継続保有期間3年以上*	300,000円



2

クオカードの贈呈



継続保有期間3年未満	3,000円
継続保有期間3年以上*	5,000円

*継続保有期間3年以上

1単元(100株)以上の株主として、同一株主番号にて、9月30日および3月31日の株主名簿に記載されていること
(2015年9月30日から、1単元(100株)以上、同一株主番号で連続7回記録されている方が対象)

対象となる株主様

毎年9月30日現在の株主名簿に記載された
1単元(100株)以上保有されている株主様

株主優待制度に関するお問い合わせ先

株式会社オープンハウス 企画本部企画部内 株主優待事務局

電話番号 **03-6213-0776** (平日10時~18時)



戸建・土地物件サイト

<https://oh.openhouse-group.com/>



マンション物件サイト

<https://ms.ohd.openhouse-group.com/>



オープンハウス・アーキテクト

<https://oha.openhouse-group.com/>



ホーク・ワン

<http://www.hawk-one.jp/>



アメリカ不動産サイト

<https://wm.openhouse-group.com/>



株式会社オープンハウス

〒100-6312
東京都千代田区丸の内二丁目4番1号
丸の内ビルディング 12階(総合受付 13階)

<https://openhouse-group.com/>

