

BUSINESS REPORT

株式会社オープンハウス

2019年9月期 | 2018年10月1日~2019年9月30日



©SoftBank HAWKS



OPEN HOUSE

創業22年、売上高5,403億円を達成 6,000億円に向け、更なる成長を目指してまいります。

2019年9月期の業績について

売上高5,403億円を達成。
7期連続して過去最高の売上高、利益を更新いたしました。

2019年9月期の当社グループの業績は、売上高は前期比38.3%増の5,403億円、営業利益は前期比22.1%増の577億円と、いずれも2018年11月に発表した当初の業績予想数値に対して、売上高は303億円、営業利益では37億円上回って着地し、7期連続して過去最高の売上高、利益を更新いたしました。また、全てのセグメントにおいて、売上高は前期の実績を超過しております。

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55.8%増の3,405億円と大幅な伸びを記録いたしました。これは、株式会社ホーク・ワン（以下、「ホーク・ワン」という）の売上高が、新たに連結の業績に加わったほか、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な環境のもと、新築マンション価格の高額化ならびに販売戸数の減少により、都心部における新築戸建の価格優位性ならびに物件の選択肢の豊富さが、住宅の購入を検討されるお客様に浸透してきたこともひとつの要因であります。そのような状況のもと、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（以下、「オープンハウス・アーキテクト」という）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の向上により、建設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、年間最多となる10拠点を開設し、販売棟数の増加を牽引いたしました。

マンション事業は、売上高が前期比23.4%増の609億円と

増加いたしました。名古屋圏でのマンションの引き渡しが加わったことに加えて、職住近接志向の強い単身者、二世帯を対象に、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として、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。

収益不動産事業は、売上高が前期比0.9%増の1,084億円となりました。期初においては、個人投資家等の賃貸アパートへの投資に対して、金融機関が融資を厳格化する動きもあり、当社グループは慎重な事業運営を心掛けておりました。一方で、金融機関による投資家、企業等の貸出先に対する選別が進み、優良な貸出先への資金の供給は行われていることから、当社グループが扱うオフィスビル・賃貸マンション等の収益不動産に対する事業会社ならびに富裕層による取得需要は高まり、第2四半期以降は物件の販売が順調に推移いたしました。

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98.2%増の305億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への投資に関して、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、販売が大幅に伸びました。

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、2019年9月末の純資産は利益剰余金の増加により1,380億円と充実しつつ、ROEは32.3%と引き続き高い資本効率を維持しております。



2020年9月期の取り組みについて

売上高6,000億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事業を拡大し、2020年9月期は売上高6,000億円を目指してまいります。

戸建関連事業は、首都圏においては埼玉県に加えて千葉県へも展開したほか、名古屋圏に続き福岡圏においても営業センターを開設するなどエリアの拡大を進めるとともに、オープンハウス・アーキテクト、ホーク・ワンとの連携を深めつつ、当社グループの強みである製販一体型の体制を活かして事業の成長を目指してまいります。

マンション事業は、2019年9月期より名古屋圏のマンション引き渡し本格化しており、2020年9月期には福岡圏での引き渡しを開始する予定です。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、今後の金融環境の変化を注視しつつ、堅実に事業を運営してまいります。

以上の取り組みを通じて、2020年9月期も8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

	2019/9 実績	2020/9 予想	前期比
売上高	5,403	6,000	11.0%増
営業利益	577	655	13.4%増
経常利益	549	630	14.7%増
親会社株主に帰属する当期純利益	394	441	11.9%増
1株当たり当期純利益(円)	351.20	398.94	—
1株当たり年間配当金(円)	63.00	80.00	17.00増
(内、中間配当)	(30.00)	(40.00)	(10.00)

※株式分割(2019年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合)が、2019年9月期の期首に行われたと仮定して算定

株主の皆様へ

2019年9月期の期末配当金は、当初予想から6円上方修正し66円といたします。

2019年9月期通期の1株当たり配当金は、前期に比べ28円増配の126円(内、中間配当60円)といたしました。期末配当金は、当初予想の60円から6円上方修正し66円といたしました。

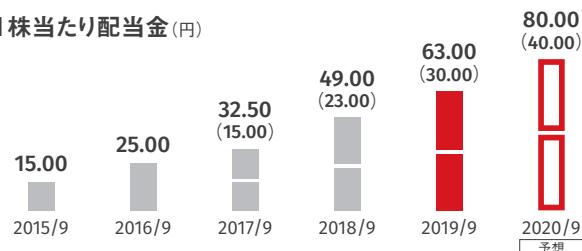
また、2018年11月から2019年3月および2019年5月から8月において自己株式の取得を行いました。取得した株式の総数は1,470千株(自己株式を除く発行済株式総数に対する割合は2.66%)、取得価額の総額は64億円でした。

なお、当社は、より投資しやすい環境を整えるため、2019年10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ております。株式分割後となる2020年9月期の1株当たりの配当金は80円(内、中間配当40円)を予定しており、当該株式分割が2019年9月期の期首に行われたと仮定して算定した前期実績と比べ実質17円の増配となります。なお、配当性向は中期経営計画にてお示していたとおり、20.1%(前期比2.2ポイント上昇)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)



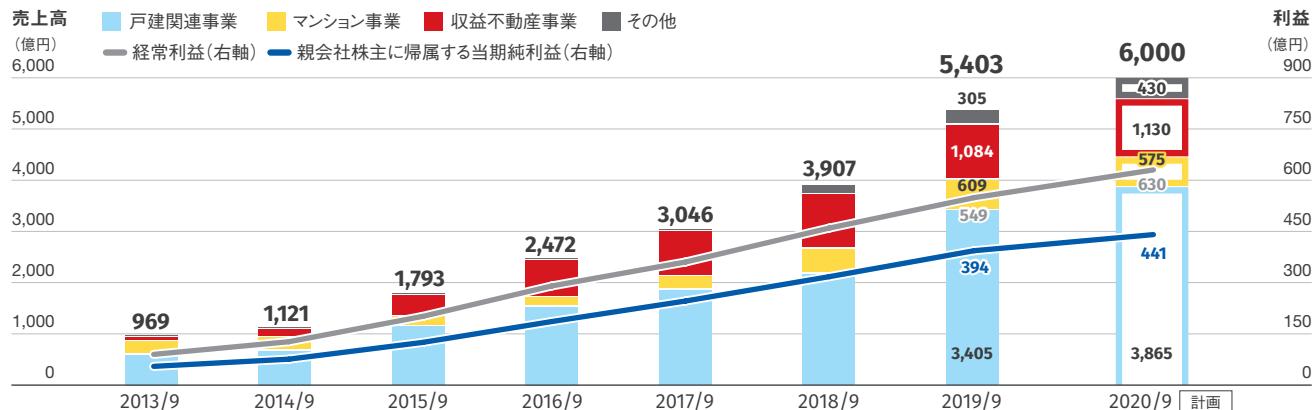
※株式分割(2019年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合)が、2015年9月期の期首に行われたと仮定して算定

※()内は中間配当



中期経営計画の経営目標を更新 ～最終年度の目標を2年連続上方修正～

中期経営計画 **Hop Step 5000**



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6,000億円に、当期純利益を400億円から441億円に引き上げました。ホーク・ワンの連結子会社化ならびに既存および新規事業の増収を織り込んだことによるものです。加えて、当社グループの2019年9月期の売上高は5,403億円となり、当初計画の最終年度2020年9月期の売上高の目標を1年前倒して達成しております。

また、本中期経営計画において掲げた取り組み事項についても、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、市川市へも進出いたしました。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を拡大しております。

次に、「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月期より名古屋圏においてもマンションの引き渡しが始まったことに加えて、2020年9月期の引き渡しを予定している福岡圏での販売についても順調に進捗しております。また、アメリカ不動産事業も順調に拡大しております。

最後に、「③企業の成長を支える経営基盤の強化」につきましては、2020年4月採用の新規卒業者数は300名を予定しているほか、投資家からの関心の高まりを受け、サステナビリティへの取り組みについてのサイトを公開いたしました。

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。





営業センターの展開状況

営業センターは、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に、当社の営業担当者が仲介業務を行う拠点として展開しております。

2019年9月期は、過去最高となる10拠点を開設いたしました。開設時期および名称は、2018年10月 武蔵浦和営業センター（以下略）、川口、金山、11月 登戸、2019年1月には、天神（福岡県初）、4月 仙川、新瑞橋、7月 王子、保土ヶ谷、そして、本八幡（千葉県初）となります。

2020年9月期では、2019年10月 愛知県名古屋市に、本陣を開設いたしました。その結果、2019年11月末現在の営業センターは43拠点となっております。

引き続き、営業センターの開設により、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

	2017/9期 (2017/9)	2018/9期 (2018/9)	2019/9期 (2019/9)	2020/9期 (2019/11現在)
東京都	16	17	19	19
神奈川県	7	10	12	12
愛知県	2	3	5	6
埼玉県	—	2	4	4
福岡県	—	—	1	1
千葉県	—	—	1	1
合計	25	32	42	43



本陣営業センター

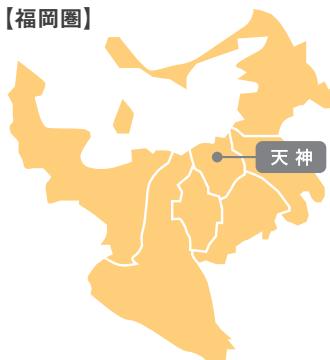


本八幡営業センター

【首都圏】



【福岡圏】



【名古屋圏】





戸建関連事業

都心部で手の届く戸建住宅を、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よう、当社グループは住宅業界においては他に類をみない製販一体型の事業運営を行っております。

利便性の高い都心部においては、住宅取得に対する高い需要が続いております。そのような環境のもと、新築マンション価格は高額化し、販売戸数も減少していることから、価格がリーズナブルかつ物件の選択肢も多い新築戸建に対する需要が、益々高まってきており、売上高は着実に成長しております。

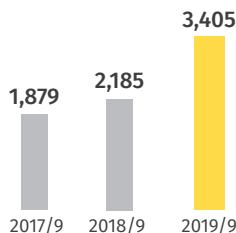
戸建関連事業は、①仲介、②戸建（オープンハウス・ディベロップメント）、③建築請負（オープンハウス・アーキテクト）、④ホーク・ワンの4つのサブセグメントにより構成されており、業績は総じて順調に推移いたしました。

中でも、新たに連結子会社となったホーク・ワンにつきましては、首都圏及び名古屋圏の準都心部のベッドタウンを中心に展開している、新築一戸建住宅の販売が好調に推移いたしました。また、販売形態に関しまして、これまでは一般の不動産仲介会社を通じてお客様に販売する形態でしたが、2019年9月期においてはホーク・ワンの販売契約件数のうち、約20%が当社の仲介を通じた契約となるなど、グループとしてのシナジー効果も生まれてきております。

売上高(億円)

3,405億円

前期比 55.8%増



※2019年9月期より、戸建関連事業セグメントにホーク・ワンの損益を含めております。

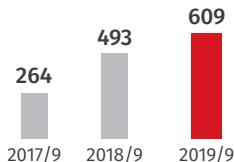




マンション事業

売上高
(億円) **609**億円

前期比 23.4%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います。単身者ならびに二世帯等を対象に、コンパクトタイプの間取りを中心に展開しております。

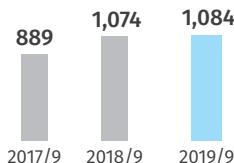
新たに名古屋圏においても物件の引き渡しを実施したこと等により、売上高は伸長いたしました。



収益不動産事業

売上高
(億円) **1,084**億円

前期比 0.9%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、リノベーション等により資産価値を高め、事業会社ならびに富裕層等に販売しております。

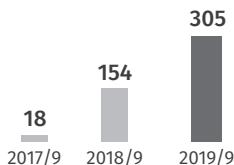
金融緩和政策の継続により、収益不動産に対する取得需要は高く、売上高は増加いたしました。



その他 (アメリカ不動産事業等)

売上高
(億円) **305**億円

前期比 98.2%増



アメリカ不動産事業は、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、売上高は引き続き大幅に増加いたしました。

サステナビリティへの取り組み

サステナビリティ推進の考え方

当社グループは、持続可能な社会の実現に事業活動を通じて貢献するとともに、企業の持続的成長を目指す「サステナビリティ」を推進しております。

当社グループは、企業理念で掲げるとおり、「お客様が求める住まいを愚直に追求し」、普通に働く人が都心部で住宅を持てるように、都心部の戸建住宅を手頃な価格でご提供することにより、社会価値と事業価値の両立を目指す共有価値の創造を実践しております。

また、当社グループは、事業活動に伴う社会的責任ならびに、環境・社会・ガバナンス (ESG) に関する課題に対して、事業活動を通じた取り組みを推進してまいります。

マテリアリティ(重点課題)

当社グループを取り巻く、環境、社会、ガバナンス (ESG) に関する課題は多岐に渡りますが、中でも当社グループが特に取り組みを進めるべき重点課題として、右記の6つのマテリアリティを特定しました。マテリアリティ要素の洗い出しにあたっては、外部ステークホルダーや有識者の意見も取り入れております。

※1, Sustainability
 広く環境、社会への配慮と、経済的リターンとを両立することにより、持続可能な社会を実現していくという考え方

※2, CSV(Creating Shared Value)
 ハーバードビジネススクールのマイケル・E・ポーター教授が提唱した概念。社会的な課題を自社の強みで解決することで、社会に対して価値を提供するとともに、企業の持続的な成長へとつなげていくという考え方

※3, CSR(Corporate Social Responsibility)
 企業が社会に対する責任を果たすことを通じて、社会とともに発展していくという考え方

※4, SDGs(Sustainable Development Goals)
 2015年の国連サミットにて採択された2030年までの「持続可能な開発目標」のこと。SDGsが掲げる、貧困や飢餓、平和的社会など17の大きな目標と169のターゲットから構成



ESG	マテリアリティ	関連するSDGs ^{※4}
Environment 環境	環境保全	 
Social 社会	製品の安心安全・顧客満足度	 
	人材育成	 
	働き方改革	 
Governance ガバナンス	サプライチェーンマネジメント	 
	コンプライアンス	 



地域社会への貢献・スポーツ振興

福岡ソフトバンクホークスとともに 福岡を盛り上げます

当社は、2019年7月に福岡市を本拠地とする福岡ソフトバンクホークスとチームスポンサー契約を締結し、2019年レギュラーシーズン後半から、クライマックスシリーズを勝ち抜き、日本シリーズにて優勝するまでの全試合において、選手が被るヘルメットのサイドに当社のロゴを掲出いたしました。

当社は、福岡県にて2019年より戸建、マンション、収益不動産事業を展開しており、当社の事業活動を通じて、引き続き福岡を盛り上げてまいります。



福岡ソフトバンクホークス 柳田悠岐選手

©SoftBank HAWKS

地域の皆様とともに 群馬クレインサンダーズの活動を支援

当社は、2019年6月に群馬クレインサンダーズの運営会社である株式会社群馬プロバスケットボールコミッションに、資本参加いたしました。

群馬クレインサンダーズは、「バスケで群馬を熱くする」を合言葉に、現在所属しているB2リーグから、来シーズンにはB1リーグへ昇格することを目指して日々健闘しております。当社は、地域の皆様とともに、群馬クレインサンダーズへの支援を通じて、バスケットボールの人氣がさらに高まるよう貢献してまいります。



群馬クレインサンダーズ ロスコ・アレン選手

サステナビリティの取り組みに関する詳細情報は、当社HPをご参照ください。
<https://openhouse-group.co.jp/company/sustainability/>

業績ハイライト

2019年9月期

売上高

5,403 億円

前期比 38.3% ↑

営業利益

577 億円

前期比 22.1% ↑

親会社株主に帰属する
当期純利益

394 億円

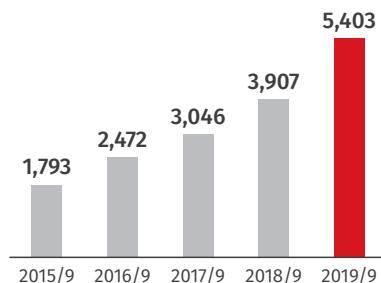
前期比 23.9% ↑

純資産

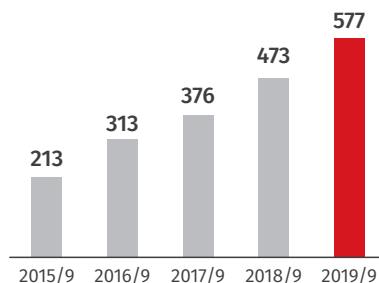
1,380 億円

前期末比 245 億円 ↑

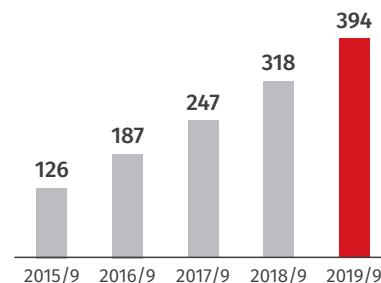
売上高 (億円)



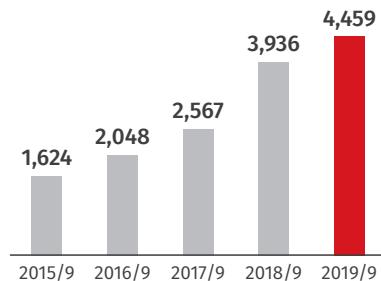
営業利益 (億円)



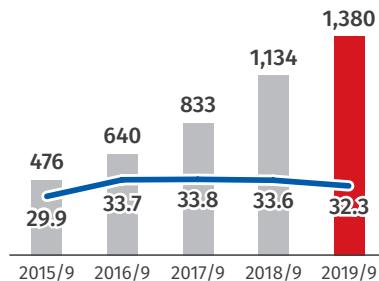
親会社株主に帰属する当期純利益 (億円)



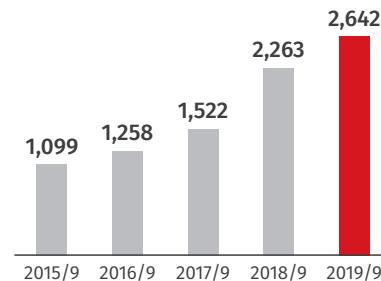
総資産 (億円)



純資産 (億円) / ROE (%)



従業員数 (名)



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
MSIP CLIENT SECURITIES	1,987,721	3.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,710,900	3.10
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,637,000	2.96
TAIYO FUND, L.P.	1,485,200	2.69
今村 仁司	1,002,000	1.81
TAIYO HANEI FUND, L.P.	857,600	1.55
平塚 寛之	800,037	1.45
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	680,641	1.23
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505227	652,300	1.18

- (注) 1. 当社は自己株式を2,347,251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。
 3. 当社は、2019年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施いたしました。これにより、発行可能株式総数は325,200,000株、発行済株式総数は115,237,000株に増加いたしました。

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

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)
創業	1997年9月
資本金	42億3,445万円
従業員数	連結 2,642名
株式上場	東京証券取引所 市場第一部(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.mufig.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
発行済株式総数	57,618,500株
株主数	12,538名

※ストックオプションの権利行使等により、発行済株式総数は106,000株増加しております。

2019年9月期 株主優待制度について

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
(2016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

2019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 経営企画部内 株主優待事務局
電話番号 **03-6213-0776** (平日10時~18時)

株主優待制度の廃止について (2020年9月期以降)

当社では、株主の皆様の日頃のご支援に感謝し、株主優待制度を実施してまいりましたが、株主の皆様に対する公平な利益還元のある方という観点で慎重に検討した結果、株主優待制度は今回の実施をもって廃止することとさせていただきます。今後、当社は配当を中心とする株主還元に努めてまいりますので、株主の皆様におかれましては、なにとぞ主旨をご賢察いただき、引き続き当社の株主としてご支援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

〒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.co.jp/>

