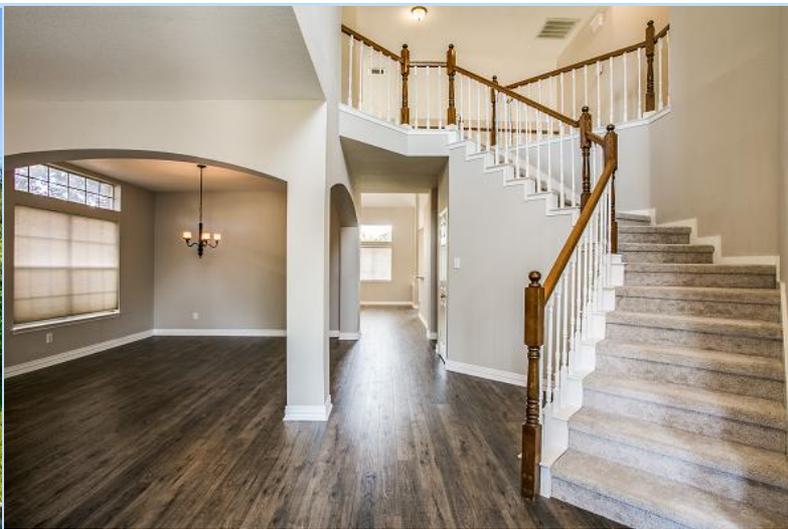


OPEN
HOUSE

2017年9月期 決算説明会資料

株式会社オープンハウス

証券コード 3288



JPX-NIKKEI 400
2017



2017年9月期 決算トピックス

事業進捗

■ 5期連続して過去最高の売上高、利益を更新 創業20年目で、売上高3,000億円を超過

売上高	3,046億円 (前期比:23.2%増)
経常利益	361億円 (" :23.9%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	247億円 (" :32.5%増)

- 戸建事業は、新築マンションに対する価格優位性もあり、販売は堅調
- マンション事業の売上高264億円、前期比38.9%増と好調
- 収益不動産事業は、金融緩和を背景として、販売は順調

業績予想

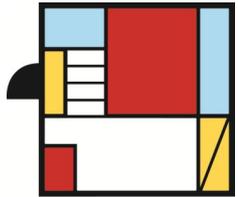
■ 6期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す

売上高	3,800億円 (前期比:24.7%増)
経常利益	435億円 (" :20.4%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	300億円 (" :21.0%増)

■ 2020年9月期 経営目標

売上高	5,000億円 (3年間平均成長率 : 18.0%)
経常利益	600億円 (" : 18.4%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	400億円 (" : 17.3%)

中期経営 計画策定



**OPEN
HOUSE**

1. 2017年9月期 連結決算概要

連結損益計算書概要

- 5期連続して、過去最高の売上高、利益を更新
- 売上高、利益とも業績予想を上回って着地、純利益は30%以上の成長

(単位：百万円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)		2017.9期 (2016/10-2017/9)		増減	2017.9期 (2016/10-2017/9)	
	実績	売上対比	実績	売上対比		当初業績予想 (2016.11.14公表)	予想との差異
売上高	247,210	-	304,651	-	23.2%	300,000	+4,651
売上総利益	46,382	18.8%	56,118	18.4%	21.0%		
販売費及び一般管理費	15,062	6.1%	18,501	6.1%	22.8%		
営業利益	31,320	12.7%	37,617	12.3%	20.1%	35,000	+2,617
営業外収益	191	0.1%	444	0.1%	131.6%		
営業外費用	2,357	1.0%	1,929	0.6%	△18.2%		
経常利益	29,154	11.8%	36,131	11.9%	23.9%	34,000	+2,131
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,709	7.6%	24,797	8.1%	32.5%	22,000	+2,797

セグメント情報（売上高・営業利益）

- 売上高では、戸建及び収益不動産事業が大きく伸長
- 営業利益では、戸建及びマンション事業が増益に寄与

(単位：百万円)

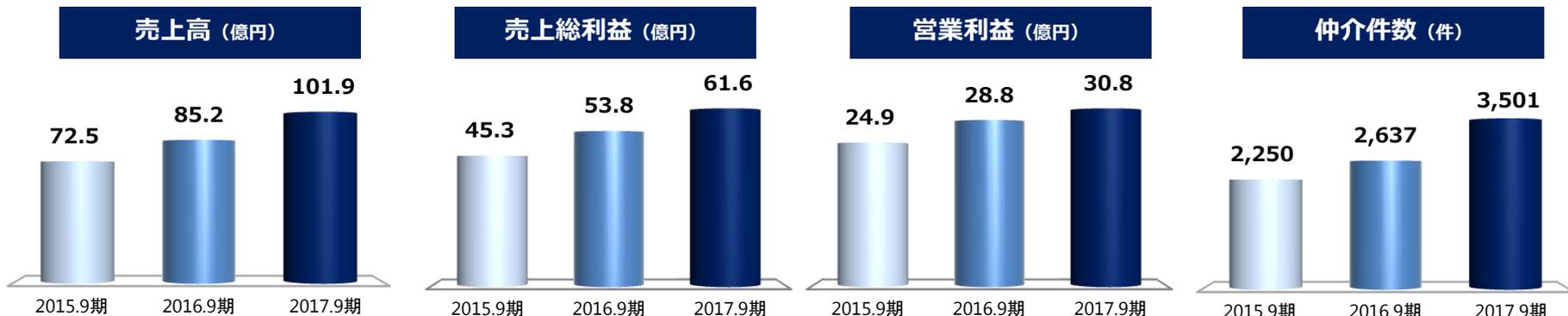
	2016.9期 (2015/10-2016/9)		2017.9期 (2016/10-2017/9)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	247,210	100.0%	304,651	100.0%	23.2%
仲介事業	8,528	3.4%	10,197	3.3%	19.6%
戸建事業	119,563	48.4%	151,998	49.9%	27.1%
オープンハウス・アーキテクト *1	37,625	15.2%	39,154	12.9%	4.1%
マンション事業	19,059	7.7%	26,480	8.7%	38.9%
収益不動産事業 *2	72,801	29.4%	88,976	29.2%	22.2%
その他	455	0.2%	1,825	0.6%	300.9%
調整額	△10,822	-	△13,981	-	-
営業利益	31,320	12.7%	37,617	12.3%	20.1%
仲介事業	2,882	33.8%	3,087	30.3%	7.1%
戸建事業	12,833	10.7%	17,300	11.4%	34.8%
オープンハウス・アーキテクト *3	2,050	5.4%	1,874	4.8%	△8.6%
マンション事業	3,085	16.2%	4,345	16.4%	40.8%
収益不動産事業	10,583	14.5%	11,122	12.5%	5.1%
その他	138	30.5%	54	3.0%	△60.6%
調整額	△253	-	△166	-	-

*1,2 2017.9期より、報告セグメントの名称について、従来の「アサカワホーム」から「オープンハウス・アーキテクト」に、「流動化事業」から「収益不動産事業」に変更

*3 オープンハウス・アーキテクトの営業利益は、同社の株式取得時に計上したのれんの償却額控除後の数値を記載

仲介事業

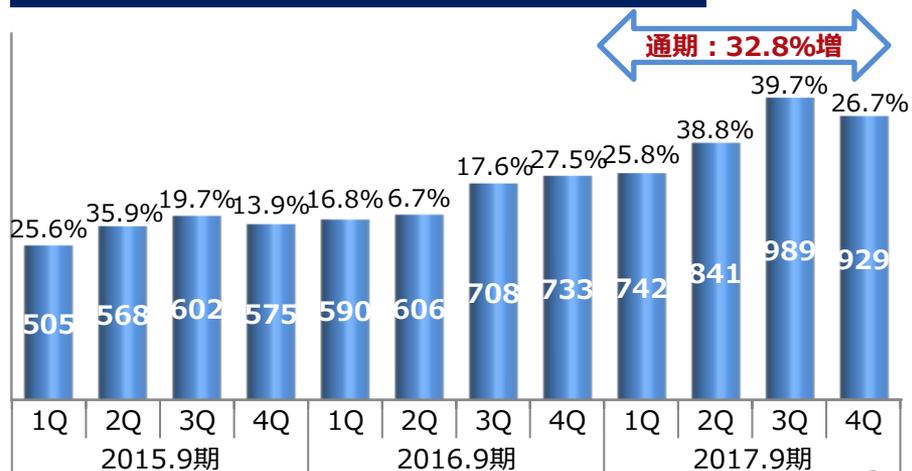
- 当期は年間最多となる7店舗を開設し、計25営業センターを展開
- 仲介件数は着実に増加し、通期の仲介件数は前年比32.8%の増加



(単位:百万円)

	2015.9期 (2014/10-2015/9)	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	増減
売上高	7,255	8,528	10,197	19.6%
売上総利益	4,536	5,388	6,163	14.4%
売上総利益率	62.5%	63.2%	60.4%	△2.7%
営業利益	2,492	2,882	3,087	7.1%
営業利益率	34.4%	33.8%	30.3%	△3.5%
仲介件数	2,250件	2,637件	3,501件	864件

四半期毎仲介件数・前年同期比増加率の推移 (件)

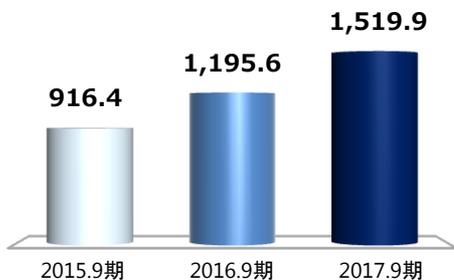


*1 2016.9期からのセグメント変更に伴い、2015.9期2Qは変更後のセグメントに組み替えた数値を記載

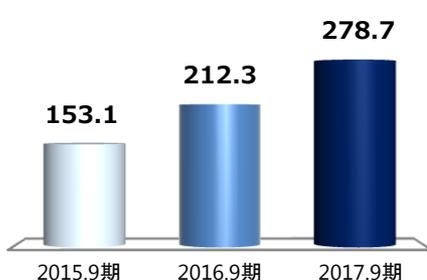
戸建事業

- 新築マンション価格は依然高水準、戸建価格の優位性もあり販売は堅調
- 戸建事業は、土地での引渡が先行したことにより、通期業績を押し上げ

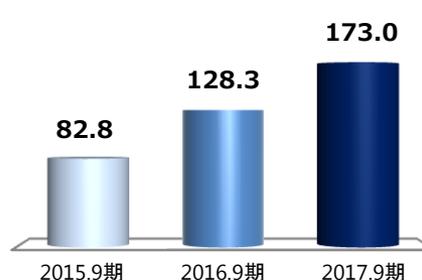
売上高 (億円)



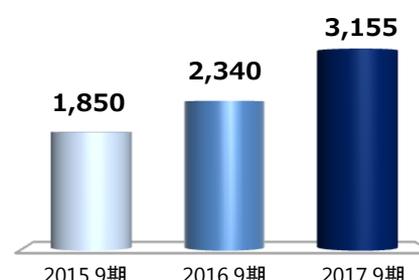
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (棟)

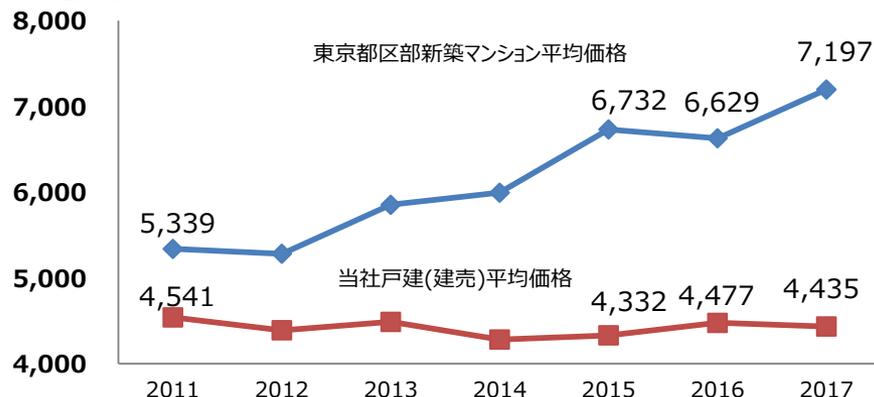


(単位:百万円)

(販売形態別)	2015.9期 (2014/10-2015/9)	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	増減
建 売上高	38,382	55,655	65,912	18.4%
売 引渡件数	886	1,243	1,489	246
土 売上高	44,529	52,141	72,556	39.2%
地 引渡件数	964	1,097	1,666	569
請 売上高	8,554	11,547	12,909	11.8%
負 引渡件数	581	747	884	137
その他 売上高	178	218	620	183.8%
売上高	91,644	119,563	151,998	27.1%
売上総利益	15,318	21,232	27,873	31.3%
合 売上総利益率	16.7%	17.8%	18.3%	0.6%
計 営業利益	8,289	12,833	17,300	34.8%
営業利益率	9.0%	10.7%	11.4%	0.6%
引渡件数 (建売+土地)	1,850棟	2,340棟	3,155棟	815棟

東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格推移

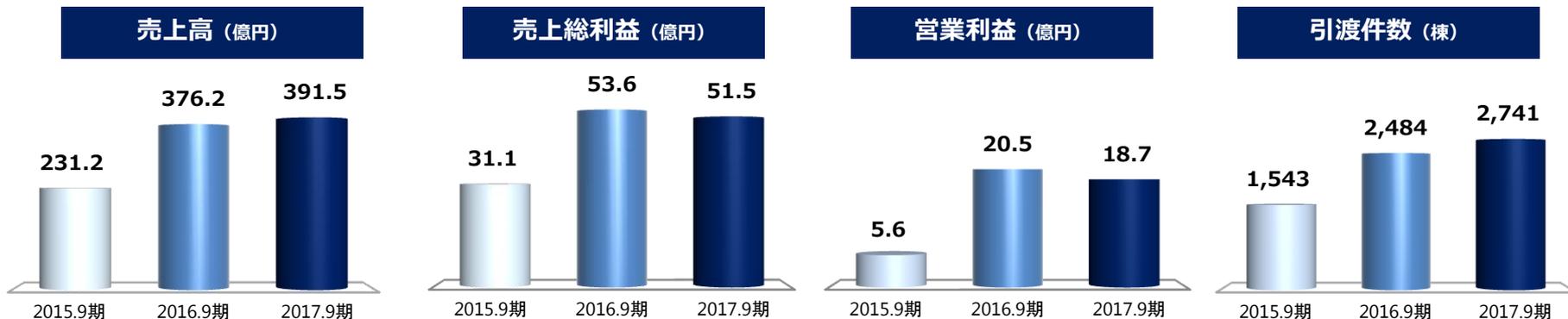
(単位:万円)



出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋除く首都圏対象
 * 2017年のマンションは 1-9月、2017年の当社は 2016年10-2017年9月

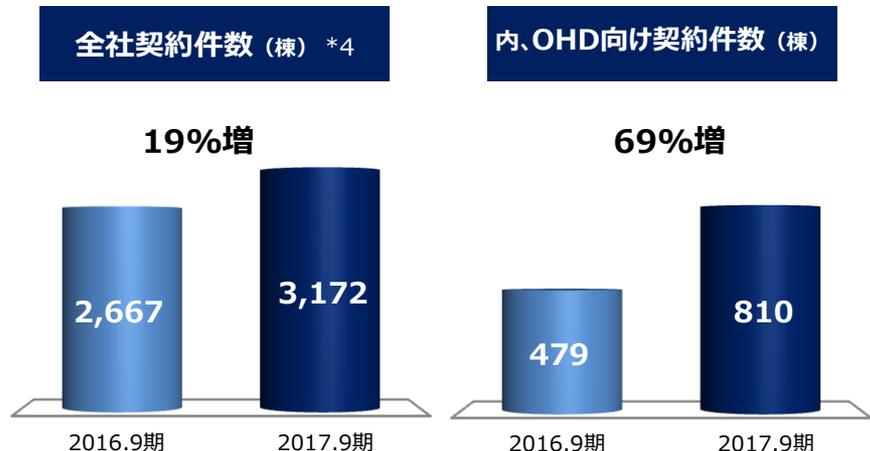
オープンハウス・アーキテクト

- 2016年10月 株式会社オープンハウス・アーキテクトに社名を変更
- 建築請負の引渡棟数は、外部顧客及びグループ向け共に着実に伸長



(単位:百万円)

*1	2015.9期 (2014/10-2015/9)	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	増減
売上高	23,122	37,625	39,154	4.1%
売上総利益	3,119	5,368	5,150	△4.1%
売上総利益率	13.5%	14.3%	13.2%	△1.1%
営業利益 *2	564	2,050	1,874	△8.6%
営業利益率	2.4%	5.4%	4.8%	△0.7%
引渡件数 *3	1,543棟 (136棟)	2,484棟 (474棟)	2,741棟 (609棟)	257棟 (135棟)



*1 2015.9期は2015年1-9月実績 (2015年1月連結開始のため)

*2 営業利益は、オープンハウス・アーキテクトののれん償却額控除後

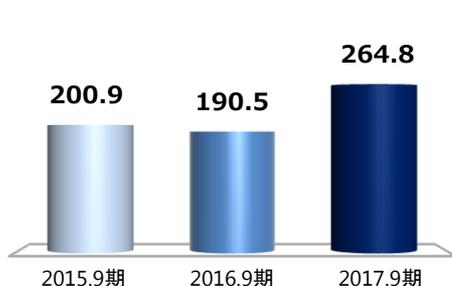
*3 引渡棟数は、建築請負件数 (*下段:内、OHD(株式会社オープンハウス・ディベロップメント)向け棟数)

*4 各期とも、期間内に受注した建築請負の契約件数を集計

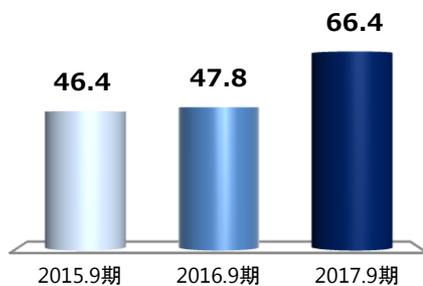
マンション事業

- 戸建を購入されない単身者等を対象に、コンパクトタイプのマンションへの取り組みを強化
- 都心部の新築マンションへの需要は高く、販売契約は順調

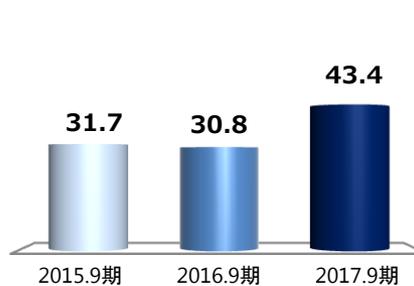
売上高 (億円)



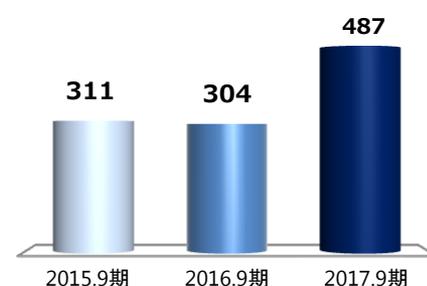
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

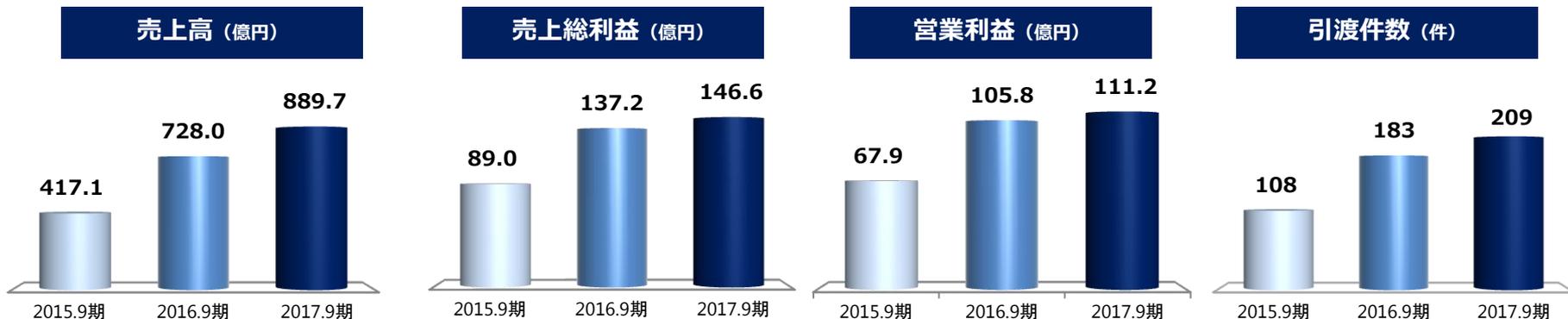
	2015.9期 (2014/10-2015/9)	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	増減
売上高	20,095	19,059	26,480	38.9%
売上総利益	4,647	4,783	6,643	38.9%
売上総利益率	23.1%	25.1%	25.1%	0.0%
営業利益	3,176	3,085	4,345	40.8%
営業利益率	15.8%	16.2%	16.4%	0.2%
引渡件数	311戸	304戸	487戸	183戸

2017年9月期の主な引渡物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス青山ザ・ハウス	29	9,000万円台
オープンレジデンス小石川五丁目	21	6,000 "
オープンレジデンス目黒平町	19	6,000 "
オープンレジデンス目白アベニュー	18	5,000 "

収益不動産事業

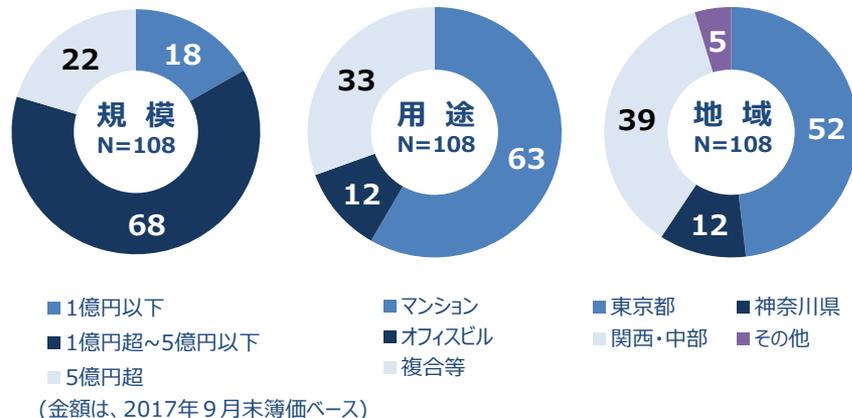
- 金融緩和政策の継続を背景として、収益不動産に対する需要は高水準
- 売上総利益率は不動産価格の上昇率低下を織り込んだ計画通りの水準で着地



(単位:百万円)

	2015.9期 (2014/10-2015/9)	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	増減
売上高	41,719	72,801	88,976	22.2%
売上総利益	8,901	13,725	14,660	6.8%
売上総利益率	21.3%	18.9%	16.5%	△2.4%
営業利益	6,799	10,583	11,122	5.1%
営業利益率	16.3%	14.5%	12.5%	△2.0%
引渡件数	108件	183件	209件	26件

保有物件内訳 (件) (2017年9月末)



販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位：百万円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)		2017.9期 (2016/10-2017/9)		増減		2016.9期 (2015/10-2016/9)		2017.9期 (2016/10-2017/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比			実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	15,062	6.1%	18,501	6.1%	3,438						
人件費	4,311	1.7%	4,954	1.6%	643	営業外収益	191	0.1%	444	0.1%	252
販売手数料	2,394	1.0%	2,434	0.8%	39	為替差益	-	0.0%	256	0.1%	256
事務所維持費	1,868	0.8%	2,417	0.8%	549	その他	191	0.1%	188	0.1%	△3
広告宣伝費	1,361	0.6%	1,771	0.6%	410	営業外費用	2,357	1.0%	1,929	0.6%	△428
販売促進費	707	0.3%	803	0.3%	95	支払利息	795	0.3%	892	0.3%	97
その他	4,419	1.8%	6,120	2.0%	1,700	支払手数料	988	0.4%	682	0.2%	△306
						為替差損	251	0.1%	-	-	△251
						その他	322	0.1%	354	0.1%	31

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016.9期末 (2016/9)	2017.9期末 (2017/9)	増減
流動資産	196,792	248,429	51,637
現金及び預金	67,508	90,910	23,401
たな卸資産	117,546	144,894	27,348
その他	11,737	12,625	888
固定資産	8,013	8,255	241
有形固定資産	2,651	3,113	462
無形固定資産	1,389	1,299	△90
投資その他の資産	3,972	3,841	△130
繰延資産	62	51	△11
資産合計	204,868	256,736	51,868

	2016.9期末 (2016/9)	2017.9期末 (2017/9)	増減
負債	140,784	173,357	32,573
流動負債	74,288	82,613	8,324
固定負債	66,495	90,743	24,248
純資産	64,084	83,379	19,295
株主資本	63,736	82,902	19,165
評価・換算差額等	347	477	129
負債純資産合計	204,868	256,736	51,868

<安全性指標>	2016.9期末	2017.9期末	増減
手元流動性 *1	3.3ヵ月	3.6ヵ月	0.3ヵ月
ネットD/ELシオ *2	0.7倍	0.6倍	△0.1倍

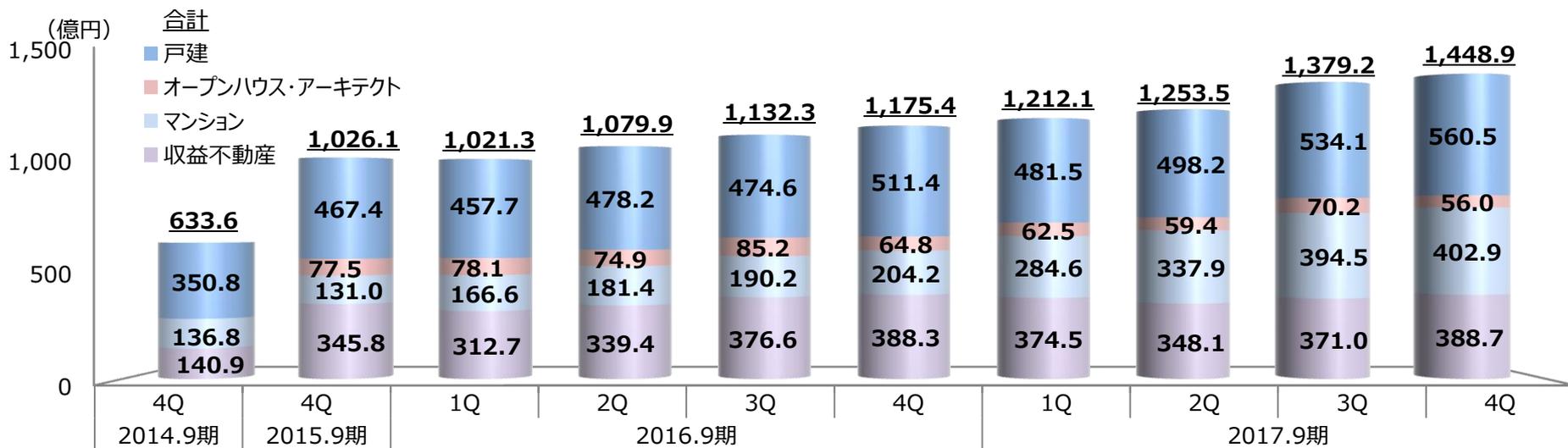
	2016.9期末	2017.9期末	増減
自己資本比率	31.1%	32.3%	1.2%
D/ELシオ *3	1.7倍	1.7倍	△0.0倍

*1 手元流動性：現金及び預金／月平均売上高 *2 ネットD/ELシオ：（借入金＋社債－現金及び預金）／純資産 *3 D/ELシオ：（借入金＋社債）／純資産

たな卸資産の状況

(単位：百万円)

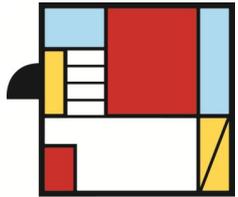
	2014.9期末 (2014/9)	2015.9期末 (2015/9)	2016.9期末 (2016/9)	2017.9期末 (2017/9)	(構成比)	増減
戸建	35,080	46,741	51,146	56,058	38.7%	4,911
オープンハウス・ アーキテクト	—	7,756	6,486	5,608	3.9%	△877
マンション	13,683	13,101	20,422	40,291	27.8%	19,869
収益不動産	14,090	34,586	38,838	38,871	26.8%	32
その他	513	428	651	4,064	2.8%	3,412
合計	63,368	102,614	117,546	144,894	100.0%	27,348



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,817	△799	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前四半期純利益の計上 ・たな卸資産の増加 ・法人税等の支払 等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,672	△1,337	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出 等
財務活動によるキャッシュ・フロー	17,332	25,181	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金の増加 ・配当金の支払 ・自己株式の取得による支出 等
現金及び現金同等物に係る換算差額	△293	356	
現金及び現金同等物の増減額	24,183	23,401	
現金及び現金同等物の期首残高	43,325	67,508	
現金及び現金同等物の期末残高	67,508	90,910	



**OPEN
HOUSE**

2. 2018年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- 売上高は、前期比24.7%増の3,800億円を計画
- 6期連続過去最高の売上高、利益の更新を目指す

(単位：百万円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)		2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 (2017/10-2018/9)	
	実績	実績	増減	予想	増減	
売上高	247,210	304,651	23.2%	380,000	24.7%	
営業利益	31,320	37,617	20.1%	44,700	18.8%	
経常利益	29,154	36,131	23.9%	43,500	20.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,709	24,797	32.5%	30,000	21.0%	

(1株当たり指標、配当性向)

(単位：円 銭)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)		2017.9期 (2016/10-2017/9)		2018.9期 (2017/10-2018/9)	
	実績	実績	増減	予想	増減	
1株当たり当期純利益	332.08	443.41	-	537.73	-	
1株当たり配当金 (内、1株当たり中間配当金)	50.00	65.00 (30.00)	15.00 (30.00)	92.00 (46.00)	27.00 (16.00)	
配当性向	15.1%	14.7%	-	17.1%	-	

連結業績予想（セグメント別売上高）及びセグメントの変更について

- 製販一体のビジネスモデルをさらに強固にするため、仲介事業、戸建事業及びオープンハウス・アーキテクトを集約し、戸建関連事業セグメントを創設

(セグメント変更前)

	2016.9期 (2015/10-2016/9)	2017.9期 (2016/10-2017/9)	
	実績	実績	増減
売上高合計	247,210	304,651	23.2%
仲介事業	8,528	10,197	19.6%
戸建事業	119,563	151,998	27.1%
オープンハウス・ アーキテクト	37,625	39,154	4.1%
マンション事業	19,059	26,480	38.9%
収益不動産事業	72,801	88,976	22.2%
その他	455	1,825	300.9%
調整額	△10,822	△ 13,981	-

(セグメント変更後)

(単位：百万円)

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	
	実績	予想	増減
売上高合計	304,651	380,000	24.7%
戸建関連事業 (①仲介) (②戸建) (③建築請負) 旧オープンハウス・アーキテクト	188,475	226,000	19.9%
マンション事業	26,480	43,500	64.3%
収益不動産事業	88,976	100,000	12.4%
その他	1,825	11,000	502.6%
調整額	△1,105	△ 500	-

* 戸建関連事業 = 仲介 + 戸建 + オープンハウス・アーキテクト - 内部取引調整額 (12,875百万円)

戸建関連事業 (①仲介)

- 2017年10月 浦和、鶴見営業センターを開設し、27営業センター体制に
- 埼玉県を含めた1都3県での営業を展開

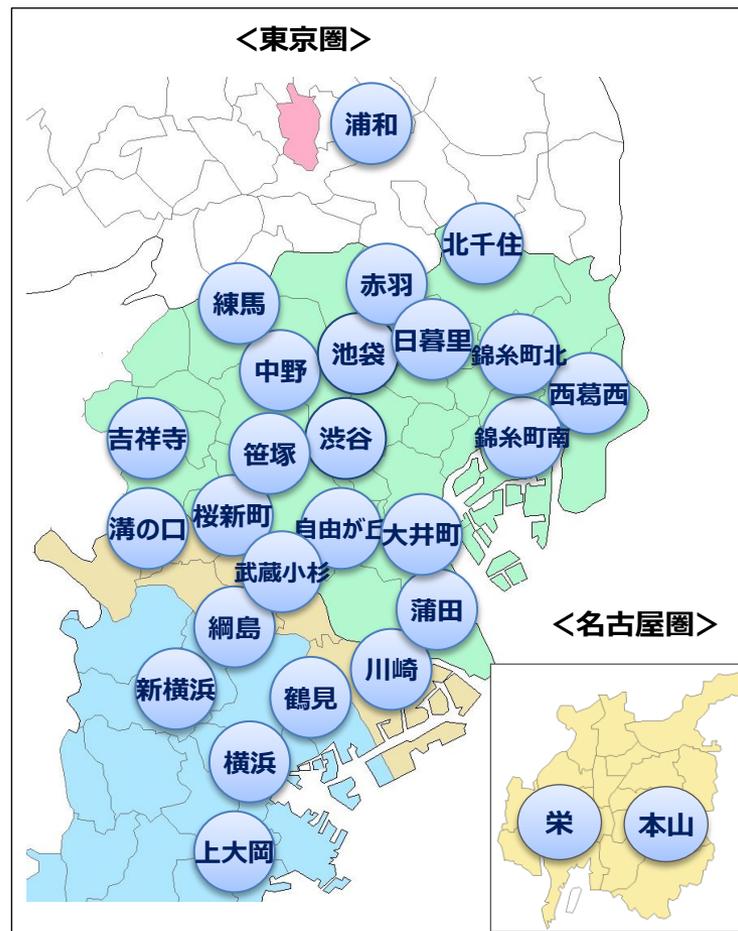
仲介件数・増減率

(単位：件)



エリア別営業センター数

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2017年 11月14日現在
東京都	13	16	16
神奈川県	5	7	8
愛知県	-	2	2
埼玉県	-	-	1
合計	18	25	27



戸建関連事業 (②戸建)



- マンション価格の高止まりで、都心の戸建の認知度が着実に上がっている
- 都心部は今後も世帯数の増加が予想され、住宅販売は安定的な推移が見込まれる

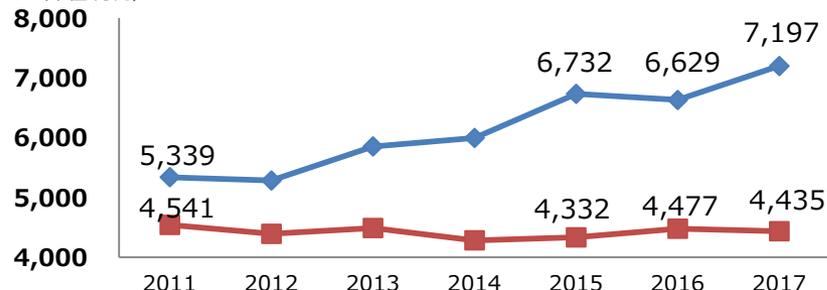
売上高・増減率

(単位：億円)



東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格推移

(単位:万円)

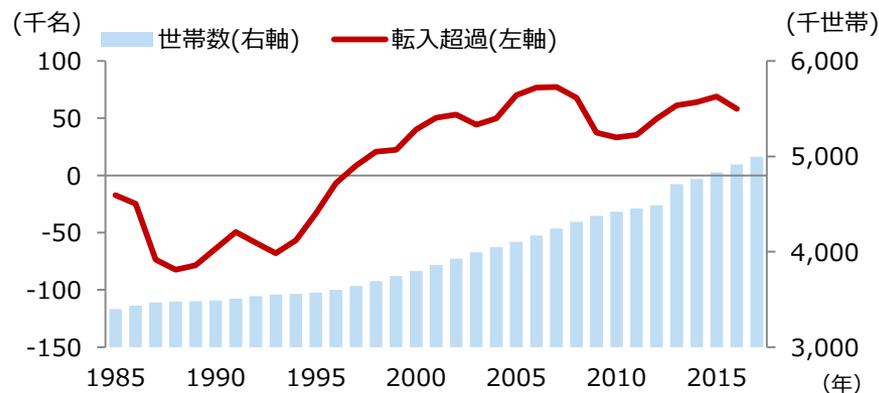


出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋除く首都圏対象
 * 2017年のマンションは 1-9月、2017年の当社は 2016年10-2017年9月

販売形態別引渡件数

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
建売(棟)	1,243	1,489	2,050	561
土地	1,097	1,666	2,050	384
請負	747	884	1,090	206
建売+土地	2,340	3,155	4,100	945

東京都区部 世帯数と転入(転出)超過の推移



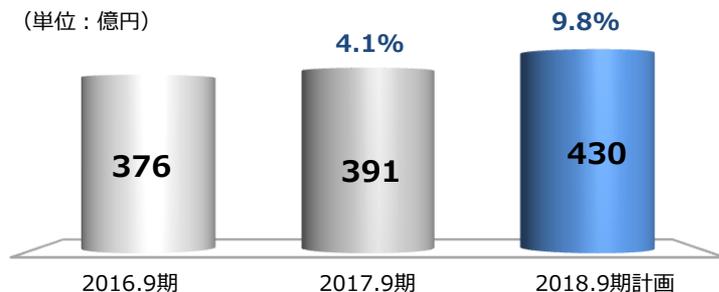
出所：総務省 「住民基本台帳人口移動報告」

戸建関連事業（③建築請負（旧オープンハウス・アーキテクト））

- 建築請負棟数は、外部顧客、グループ向けともに引き続き伸長
- グループ合計の戸建供給棟数は、5,400棟を計画

売上高・増減率

(単位：億円)



オープンハウス・アーキテクト 名古屋ショールームオープン

場所：名古屋市東区徳川(名古屋店内)
対象：注文・建売住宅のお客様



引渡件数 *1

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
請負合計① (棟)	2,484	2,741	3,160	419
内、OHD向け② (棟) *2	474	609	900	291

*1 引渡件数は、戸建の建築請負における引渡件数

*2 OHD:株式会社オープンハウス・ディベロップメント

(参考)グループの戸建供給規模

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2016/10-2017/9) 計画	増減
OHD建売③ (棟)	1,243	1,489	2,050	561
OHD請負④ (棟)	747	884	1,090	206
グループ計 ①-②+③+④	4,000	4,505	5,400	895

マンション事業

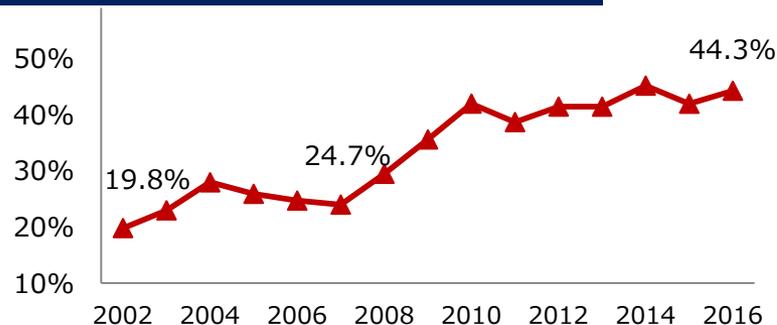
- 2018年9月期の引渡予定物件のうち、半数以上が販売契約済み (2017年10月末現在)
- 大手による寡占、各社の良好な財務内容により、都心マンションの急激な価格下落は起こりづらい

売上高・増減率

(単位：億円)



メジャーセブン マンションの首都圏シェア推移 *

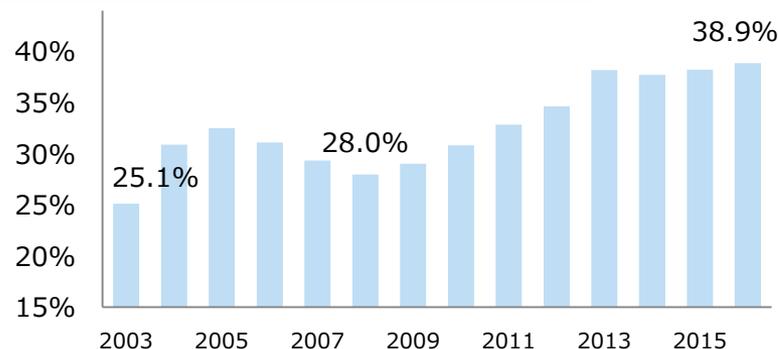


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア
 *メジャーセブン (住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社)

引渡件数

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
引渡件数 (戸)	304	487	735	248
販売契約数 (戸)	463	521		

独立系不動産会社の自己資本比率の推移



対象：独立系不動産会社 (不動産業に分類される総資産1,000億円以上の20社)
 出所：各社有価証券報告書実績値の加重平均により算出

収益不動産事業

- 仕入から販売までの事業期間短縮により、たな卸資産の回転率は上昇
- 金融緩和政策の継続を背景に、収益不動産に対する需要は高水準

売上高・増減率

(単位：億円)



たな卸資産内訳

(億円)

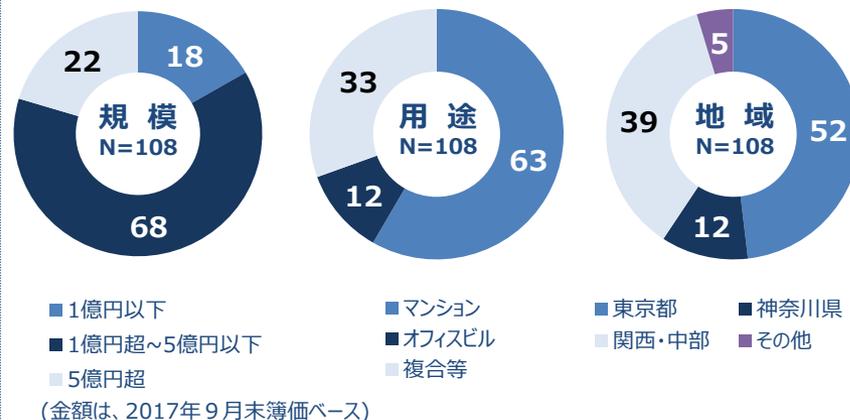


売却売上と賃料収入の内訳

(単位：億円)

	2016.9期 (2015/10-2016/9) 実績	2017.9期 (2016/10-2017/9) 実績	2018.9期 (2017/10-2018/9) 計画	増減
収益不動産計	728	889	1,000	111
売却売上	702	868	975	107
	+			
賃料収入	25	21	25	4

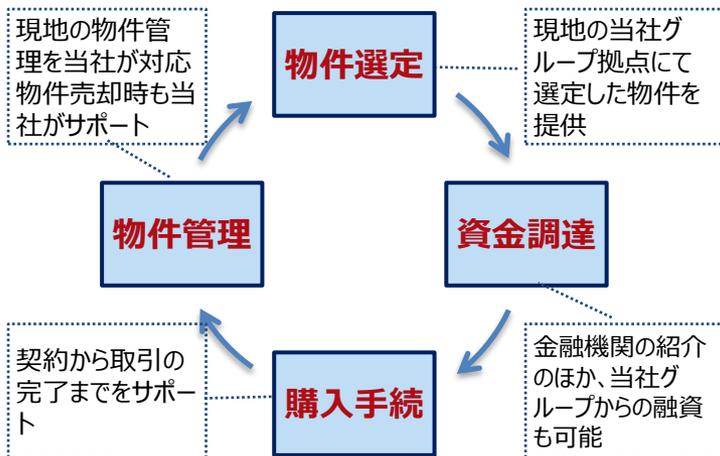
保有物件内訳 (件) (2017年9月末)



アメリカ不動産事業（その他セグメント）

- 日本の富裕層に対して、アメリカ不動産投資に関するワンストップサービスを開始
- 2017年9月「GINZA SIX」に、「OPENHOUSE GINZA SALON」を開設
- 2018年9月期の売上高は、100億円を計画

◆ ワンストップサービスの内容



◆ お客様へのアプローチ



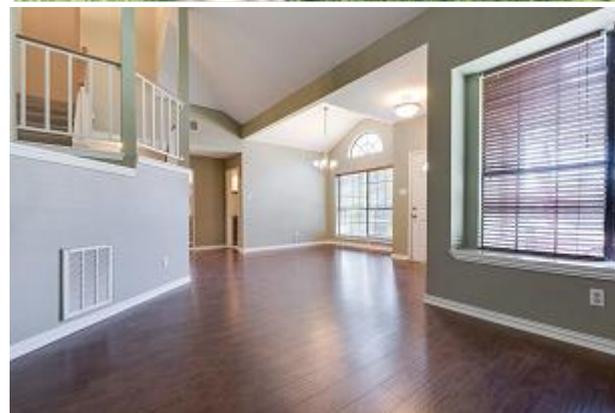
「OPENHOUSE GINZA SALON」にて、アメリカ不動産投資セミナーを開催



「戦略的アメリカ不動産投資」の出版

◆ 取扱物件例

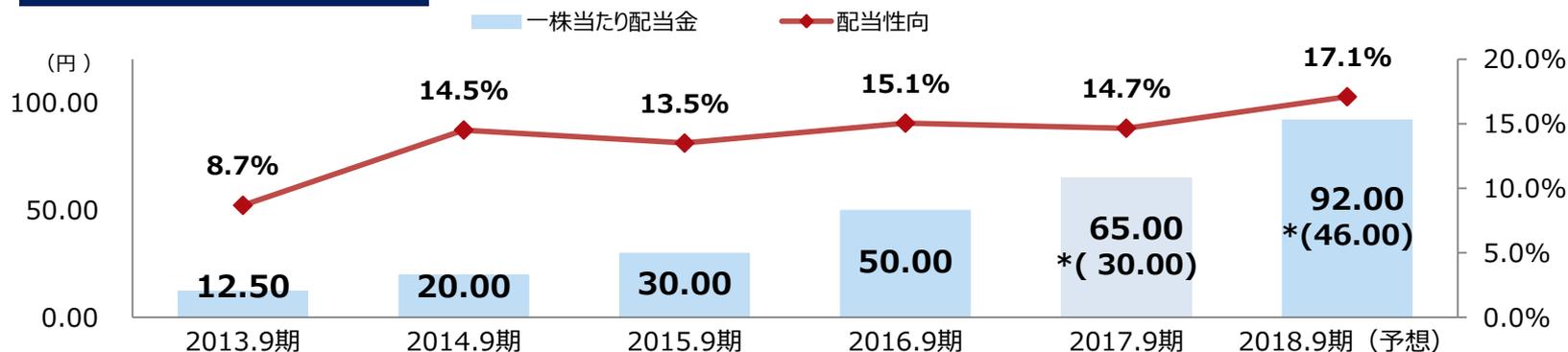
場所：米国テキサス州、価格：35百万円（308千\$）、築年：1986年
延床面積：191㎡（2,057Sqft）、敷地面積：445㎡（4,791Sqft）



株主還元

- 2018年9月期の1株当たり配当金は、27.00円増配の92.00円
- 配当による株主還元を重視し、配当性向は17.1%に引き上げ

1株当たり配当金の推移

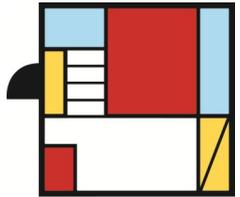


注) 1株当たり配当金は、2015年7月1日付で1株につき2株の株式分割を実行したため、2013年9月期の期首に当該分割が行われたと仮定して算定
2017.9期の期末配当金については、2017年12月開催予定の当社定時株主総会に付議する予定、* () 内には内数で中間配当金額を記載

株主優待制度

優待の内容	継続保有3年未満	継続保有3年以上
当社仲介または当社グループが販売する住宅購入時の優待	100,000円 キャッシュバック	300,000円 キャッシュバック
クオカードの進呈	3,000円分	5,000円分

対象 毎年9月30日を基準日として、当社普通株式1単元（100株）以上をお持ちの株主様
継続保有は、2015年9月30日を起算日として、当社普通株式1単元（100株）以上かつ3年以上継続保有の株主様



**OPEN
HOUSE**

3. 中期経営計画

中期経営計画の策定について

位置付け

- 2017年9月に創業20周年を迎え、新たなステージに向け経営目標を明確にする
- 新規事業、M&A等は織り込まず、既存事業のみの成長を積み上げた計画
- 中期経営計画の実行を通じて、企業価値の向上と持続的な成長を目指す

名称

「Hop Step 5000」（略称「HS5000計画」）

- 対象期間：2018年9月期～2020年9月期の3カ年
- 名称の意味：売上高5,000億円は最終目標ではなく、あくまでも通過点
新たなステージでの飛躍“JUMP”に向けた助走期間であることを示すもの

「HS5000計画」の経営目標

（単位：億円）

	2017年9月期 実績	2018年9月期 予想	2020年9月期 計画	年平均成長率 (3年間のCAGR)
売上高	3,046	3,800	5,000	18.0%
経常利益	361	435	600	18.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	247	300	400	17.3%
1株当たり当期純利益	443.41	537.73	716.97	-

<1株当たり当期純利益の算定の前提>

2018.9期以降は、2017年9月末時点の株式数（発行済株式総数－自己株式）にて算出

基本方針、取組事項、資本政策

基本方針

- お客様が求める商品を提供し続けることで業績をあげ規模を拡大し、社会に必要とされる不動産会社となる
- 戸建関連事業を中心とする事業ポートフォリオの最適化を図り、さらなる企業価値の向上を目指す

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

- ・事業展開エリアの拡大（既存エリアに加え、愛知県、埼玉県等新規エリアへの展開を加速）
- ・開発及び建設機能の強化（事業期間の短縮、建築コストの削減、IT活用による生産性改善等）
- ・グループ経営の促進（当社の強みである製販一体体制のさらなる深耕）

(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

- ・マンション事業の拡大、再成長（利便性の高い都心立地で、成長の見込めるコンパクトタイプを中心に開発）
- ・収益不動産事業の持続的成長（顧客の困り込み、新築物件の開発等）
- ・新たな事業への取り組み（富裕層向けアメリカ不動産投資サービスを本格化、M & Aの推進等）

(3)企業の成長を支える経営基盤の強化

- ・人材の採用（経営の最優先課題として、人・物・金の経営資源を積極的に投入）
- ・経営を担う人材の育成（次世代マネジメント層の育成の強化）
- ・働き方改革、ダイバーシティの推進（労働時間管理の適正化、子育て・介護の支援、外国人・障がい者の採用等）

資本政策

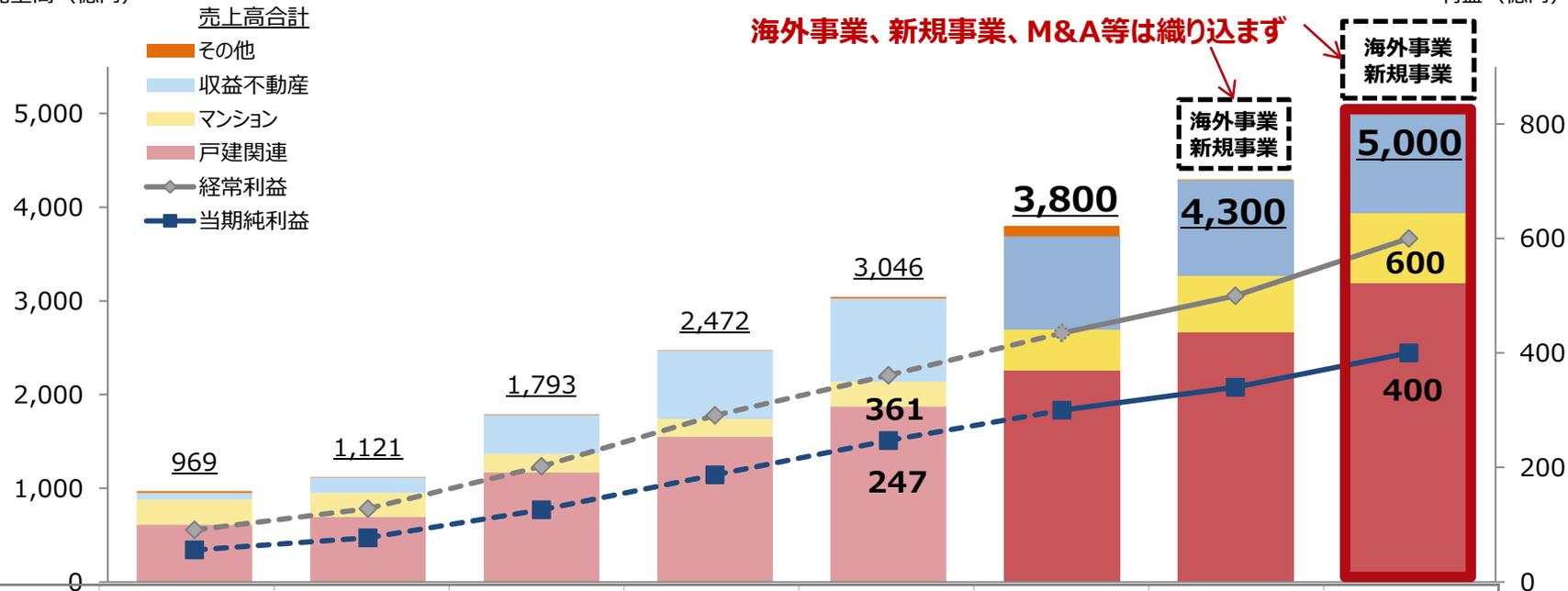
資本効率と財務健全性の両立

- ・高い資本効率の継続（ROE 30%水準の資本効率を目指す）
- ・財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持（自己資本比率 30%以上を維持）
- ・株主還元強化（2020年9月期の配当性向 20%を目指し、配当性向を段階的に引き上げ）

損益計画

売上高（億円）

利益（億円）

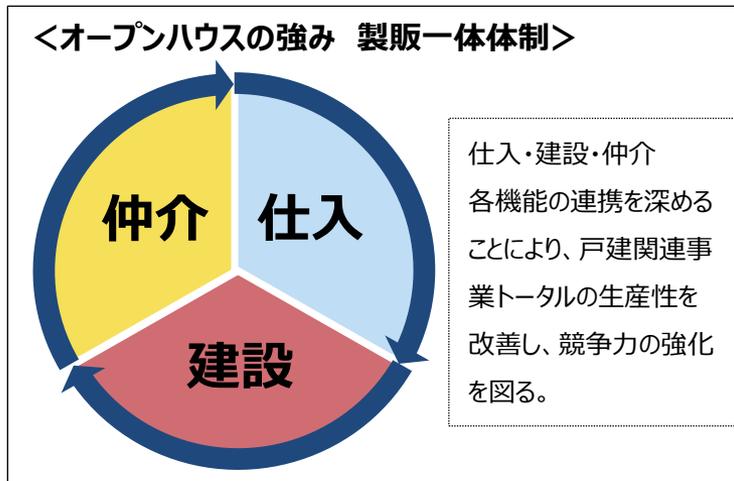
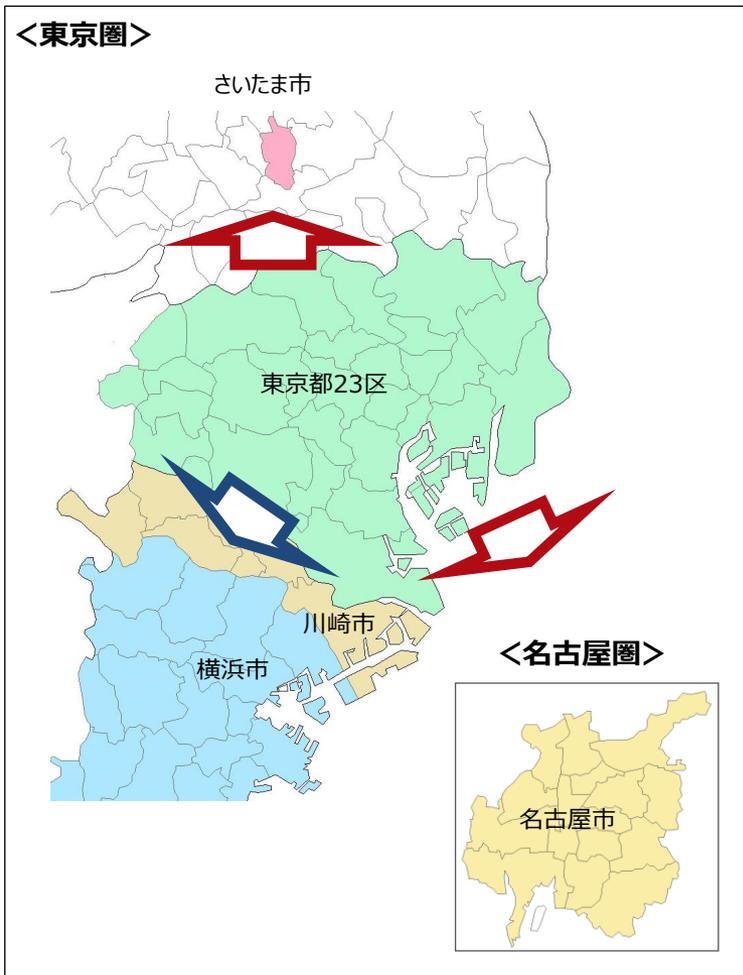


	2013.9期	2014.9期	2015.9期	2016.9期	2017.9期	2018.9期 (予想)	2019.9期 (計画)	2020.9期 (計画)
戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,873	2,255	2,670	3,190
マンション	271	257	200	190	264	435	600	750
収益不動産	69	165	417	728	889	1,000	1,020	1,050
その他	17	6	7	4	18	110	10	10
売上高合計	969	1,121	1,793	2,472	3,046	3,800	4,300	5,000
経常利益	91	128	202	291	361	435	500	600
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	77	126	187	247	300	340	400

注 戸建関連：仲介事業、オープンハウス・アーキテクト、調整額を含む
 損益計画は既存事業をベースに策定し、海外事業、新規事業、M & A 等は織り込まず

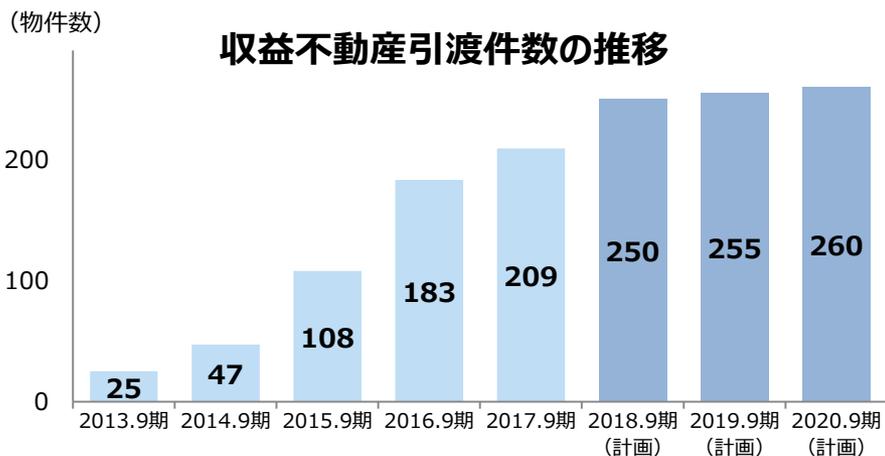
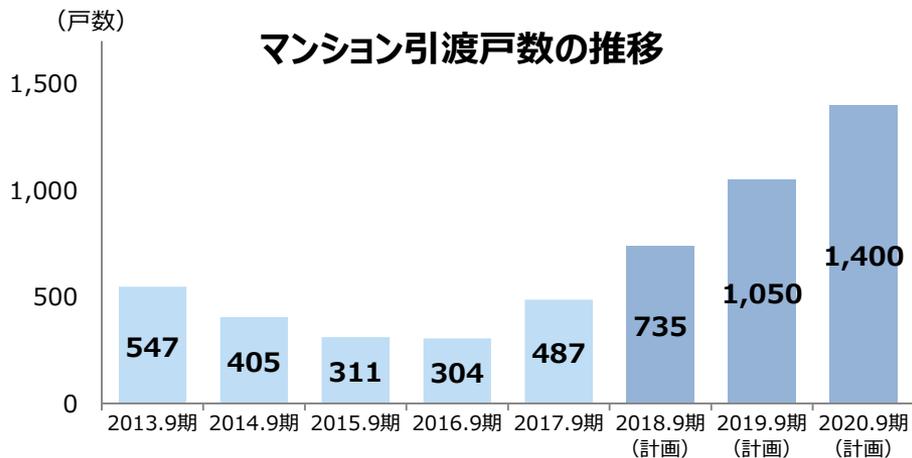
取組事項 (1) 主力事業である戸建関連事業の競争力の強化

- 事業展開エリアの拡大
- 開発及び建設機能の強化
- グループ経営の促進



取組事項 (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

- マンション事業の拡大、再成長
- 収益不動産事業の持続的成長
- 新たな事業への取り組み



収益不動産の2018.9期以降の件数は、1物件あたり4億円として推定

アメリカ不動産事業を開始

- ◆ 日本国内の投資家に、アメリカの中古戸建住宅を販売
- ◆ 販売後のサポートを含めたワンストップサービスを提供
- ◆ 2017年9月、東京都中央区「GINZA SIX」内に、「OPENHOUSE GINZA SALON」を開設し営業加速



「OPENHOUSE GINZA SALON」開設 「戦略的アメリカ不動産投資」出版



取扱物件例 (外観・内観)

取組事項 (3) 企業の成長を支える経営基盤の強化

- 人材の採用
- 経営を担う人材の育成
- 働き方改革、ダイバーシティの推進



働き方改革、ダイバーシティの推進

- ◆ 労働時間管理の適正化 (長時間労働はさせない)
- ◆ 働きやすい職場環境の実現 (退社限度時刻の遵守)
- ◆ 子育て・介護の支援 (育児・介護休業、時短制度)
- ◆ 外国人の雇用 (本社ベトナム人担当がオフショア開発を運用)
- ◆ 障がい者の雇用 (環境面に優れたサテライトオフィスの活用)
- ◆ 高齢者の雇用 (高齢者も現業部門で多数活躍)

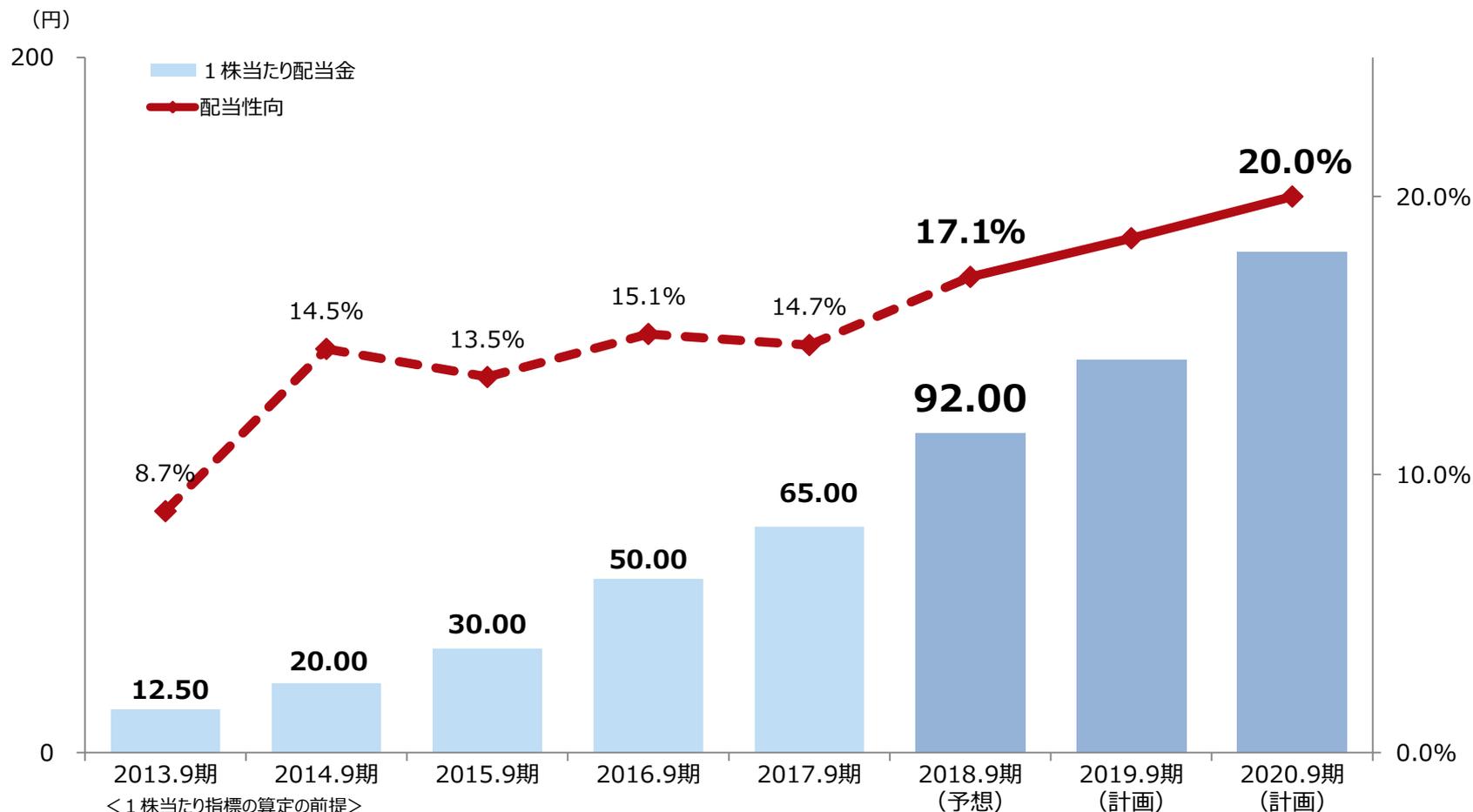
経営を担う人材の育成

- ◆ 次世代マネジメント層の育成の強化
既に、事業部門責任者の過半数は新卒採用者
- ◆ 適材適所の人材配置
事業の拡大に伴い必要となるポジションには、年齢に関係なく、やる気のある適任者を配置
- ◆ 即戦力となる中途採用者も適宜採用



資本政策 株主還元の強化（配当性向の引き上げ）

- 2020年9月期の配当性向 20%を目指し、配当性向を段階的に引き上げ
- 自己株式の取得は、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施

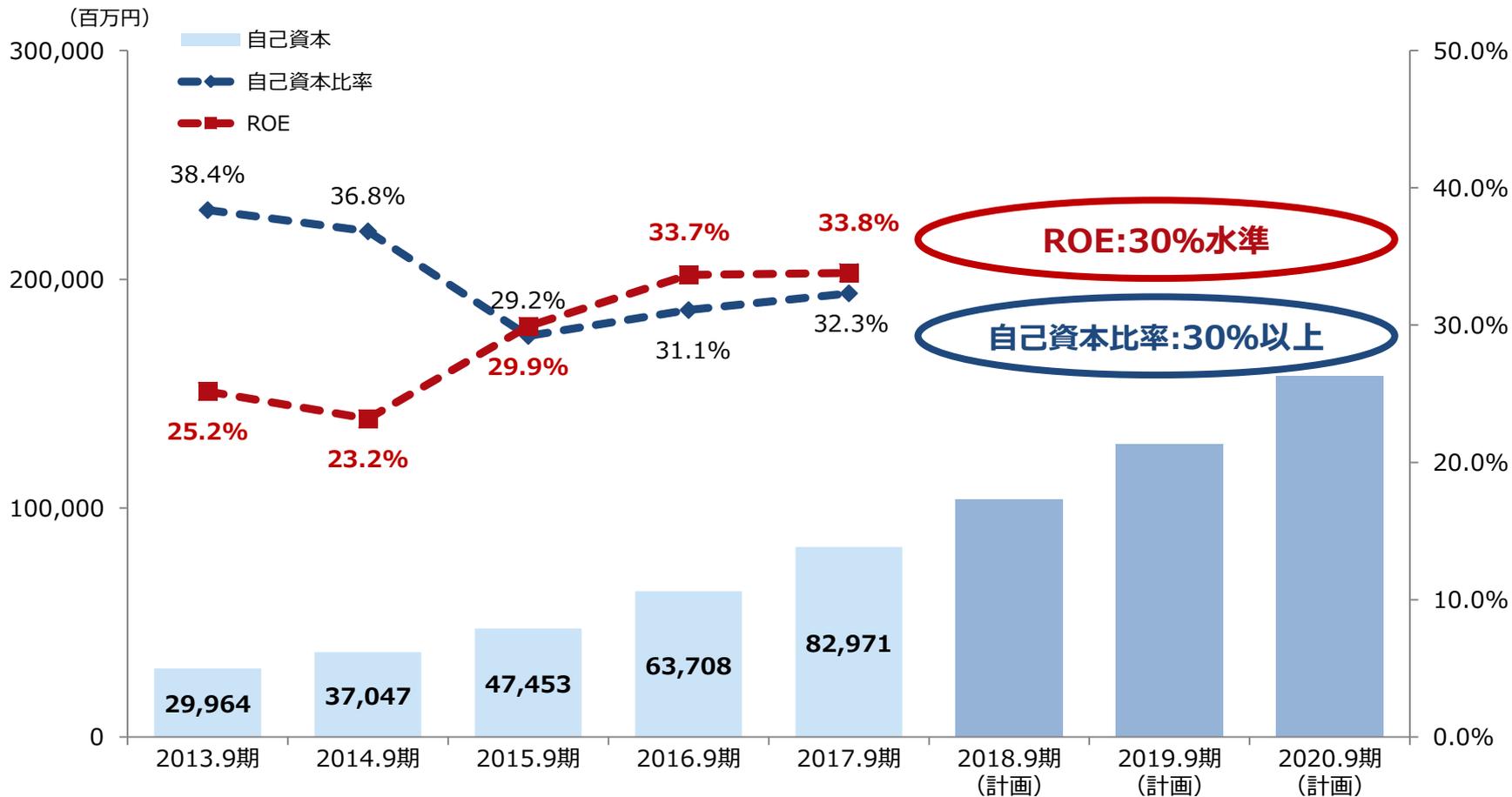


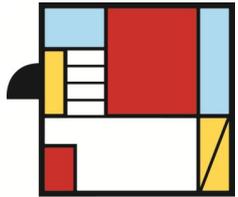
< 1株当たり指標の算定の前提 >

1. 株式分割（2013年6月28日付1株につき1,000株、2015年7月1日付1株につき2株）が、2013年9月期の期首に行われたと仮定して算定
2. 2018.9期以降は、2017年9月末時点の株式数（発行済株式総数－自己株式）にて算出

資本政策 高い資本効率と財務健全性の両立

- 高い資本効率の継続 (ROE : 30%水準)
- 財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 : 30%以上)





**OPEN
HOUSE**

4. <参考資料> 足元の取り組み

名古屋圏における事業の進捗状況

- 名古屋市においても、都心型の3階建戸建住宅の販売は好調
- 名古屋総合マンションギャラリーをオープンし、マンションの販売も順調

各事業の概況

<戸建事業>

- ・栄、本山の2営業センター体制で営業活動を展開
- ・仕入、販売についても想定通りの進捗

<オープンハウス・アーキテクト>

- ・戸建住宅のお客様を対象とするショールームをオープン
- ・注文及び建売住宅の建設も計画通りに進捗

<マンション>

- ・「名古屋総合マンションギャラリー」をオープン
- ・名古屋圏第1弾オープンレジデンス葵の販売は順調

オープンハウス・アーキテクト名古屋ショールームオープン

開設：2017年春

場所：名古屋市東区徳川(名古屋店内)

対象：注文・建売住宅のお客様



「名古屋総合マンションギャラリー」オープン

開設：2017年9月

場所：名古屋市中区栄の商業施設「テラスセナ」2階

対象：マンション「オープンレジデンス」シリーズのお客様



オープンノベーションへの取り組み

- ソフトバンク他と、未来の家・暮らしを考える「MASACASA!」プロジェクトを開始
- 港区の一等地に位置する当社戸建住宅を共同実証実験場として活用

◆ 「MASACASA!」プロジェクトの概要

目的：「参画企業における新規事業創出並びに、それに伴う協業の活性化を図る」

物件：東京都港区の戸建住宅

期間：2017年10月～2018年4月

参加者：国内外約60の企業及び団体



「MASACASA!」のロゴ

<主な参画企業・団体>

アマゾンジャパン（Amazon Launchpad ストア）、
アンカー・ジャパン株式会社、
オムロン株式会社、
ConnectedDesign 株式会社、
株式会社シグマクス、
ソフトバンク株式会社、
株式会社テレビ東京コミュニケーションズ、
電通ベンチャーズ、
東京ガス株式会社、
株式会社日本医療機器開発機構(JOMDD)、
株式会社三菱総合研究所、
YKK AP株式会社 など

※Amazon及びアマゾン は、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標または登録商標です。

◆ プロジェクトの活動内容

- ・実際の戸建を利用した商品・サービスの実証実験
- ・参画企業同士の、商品・サービスに関する意見交換会
- ・未来の家・暮らしに関する有識者を招聘した勉強会



実証実験を行う戸建



参画企業との意見交換会の様子

<機器連携の一例>



創業20周年企画

- 当社は、2017年9月で創業20周年
- 創業20周年をテーマとして、TV-CM、協賛イベントを展開

- ◆ 北海道日本ハムファイターズ 大谷翔平選手
新シーズンのTV-CMを展開

「常識って、なんだ？」 & 「20th」



©H.N.F.



2017年9月より 関東エリア、中京エリアにて放送

- ◆ 神宮球場「東京ヤクルト 対 横浜DeNA戦」の協賛
「オープンハウス20周年スペシャルナイター」



2017年8月27日 神宮球場 スコアボード、観客席の様子

認知度向上への取り組み

- プロバスケットチーム「アースフレンズ東京Z」とオフィシャルパートナーとして契約
- 東京六大学野球を独占無料ライブ配信する「BIG6.TV」の冠スポンサーとして契約

◆プロバスケットボールリーグ「B.LEAGUE」所属
「アースフレンズ東京Z」
ホーム:東京都城南エリア、大田区総合体育館

オープンハウスは、
アースフレンズ東京Zのトップパートナーです。



チームロゴ



「アースフレンズ東京Z」のメンバー



ユニフォーム

◆東京六大学野球の動画配信サービスに協賛



「JPX日経インデックス400」への組み入れについて

- 2017年9月より当社株式は、「JPX日経インデックス400」構成銘柄に採用
- 2013年9月に上場した当社は、ルール上最短のタイミングで選定



JPX-NIKKEI 400
2017



指数の概要

資本の効率的活用や投資者を意識した経営
観点など、グローバルな投資基準に求められる
諸要件を満たした
「投資者にとって投資魅力の高い会社」
で構成される株価指数

選定の経緯

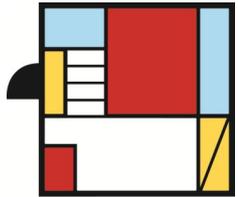
本指数は基準日時点（6月最終営業日）に上
場後3年未満の銘柄は対象外のため、
2013年9月に上場した当社は、
ルール上最短のタイミングでの選定
となりました。

<参考> 「JPX日経インデックス400」の総合スコア算定方法

毎年6月最終営業日を基準日とし、基準日から起算して直近3年間の売買代金合計額の順位1,200位以内で、基準日時点の時価総額順位が、1,200位以内の銘柄から時価総額上位1,000社を選定し、当該1,000社につき以下項目の順位スコアを算出

$$\begin{aligned} \text{総合スコア} = & 0.4 \times (a) \text{ 3年平均ROEの順位スコア (1位: 1,000点} \sim \text{1,000位: 1点)} \\ & + 0.4 \times (b) \text{ 3年累積営業利益の順位スコア (同上)} \\ & + 0.2 \times (c) \text{ 基準日時点の時価総額の順位スコア (同上)} \end{aligned}$$

総合スコアに、定性スコア（「独立した社外取締役の選任」「IFRS採用」「決算情報の英文開示」）を加味した最終スコアにより決定

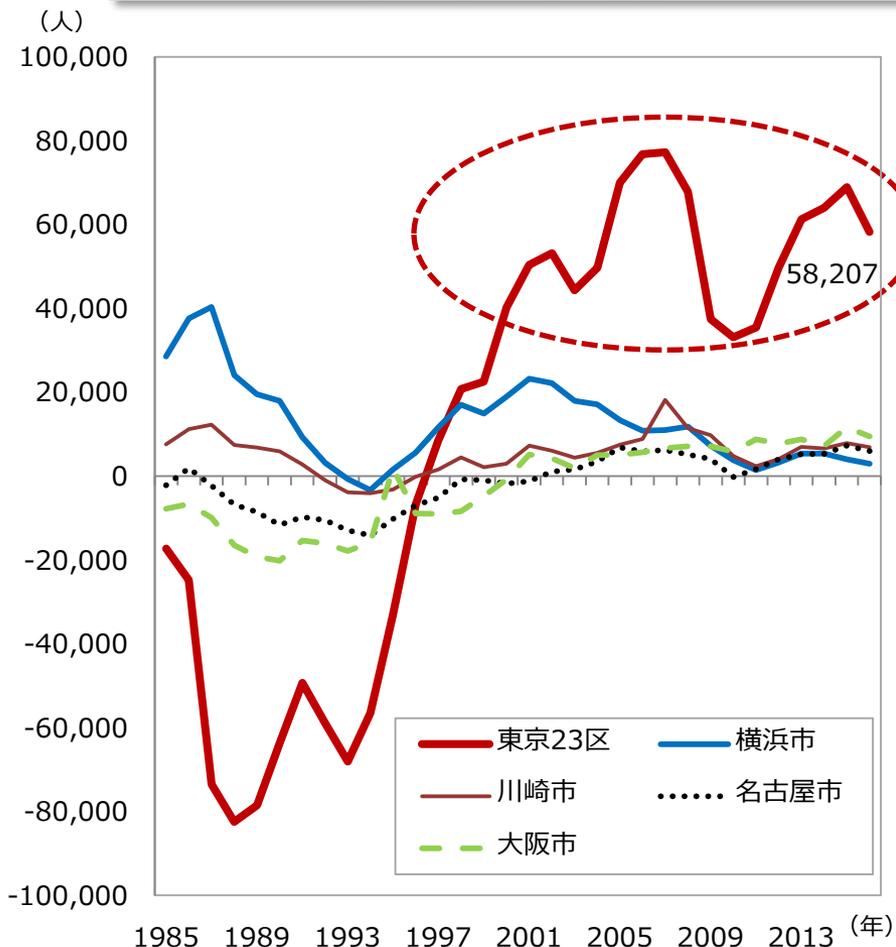


**OPEN
HOUSE**

5. <参考資料> 市場動向

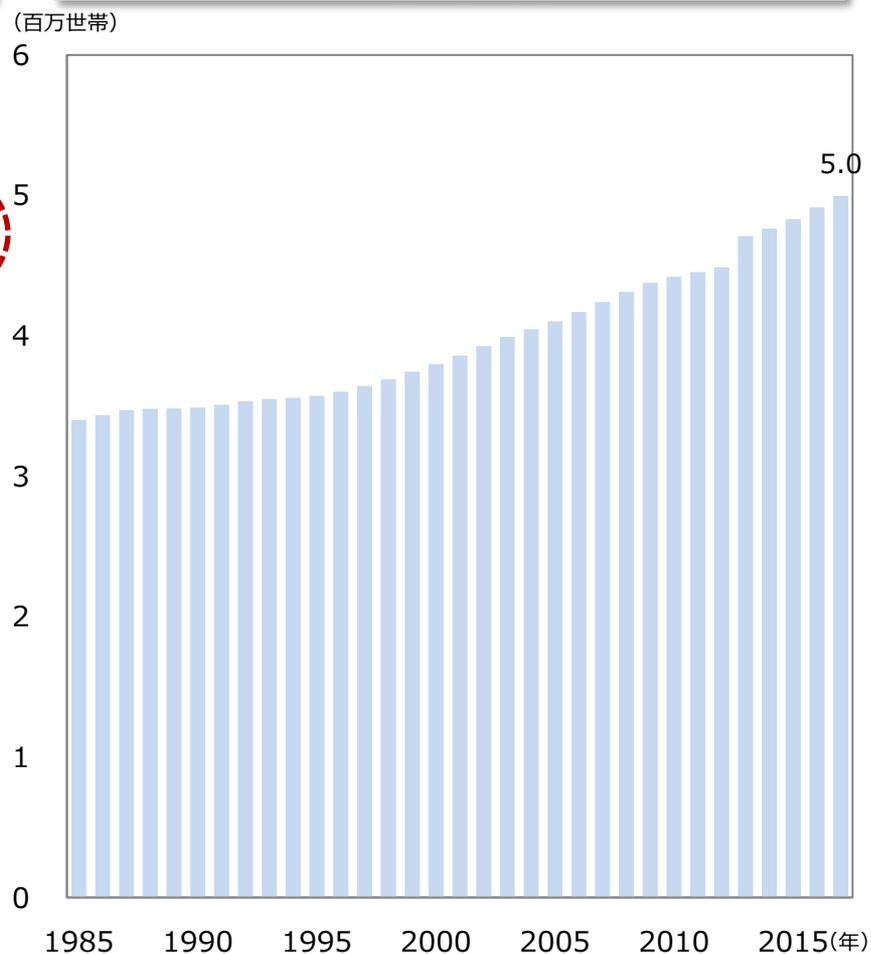
加速する東京23区への人口集中

大都市における転入超過数



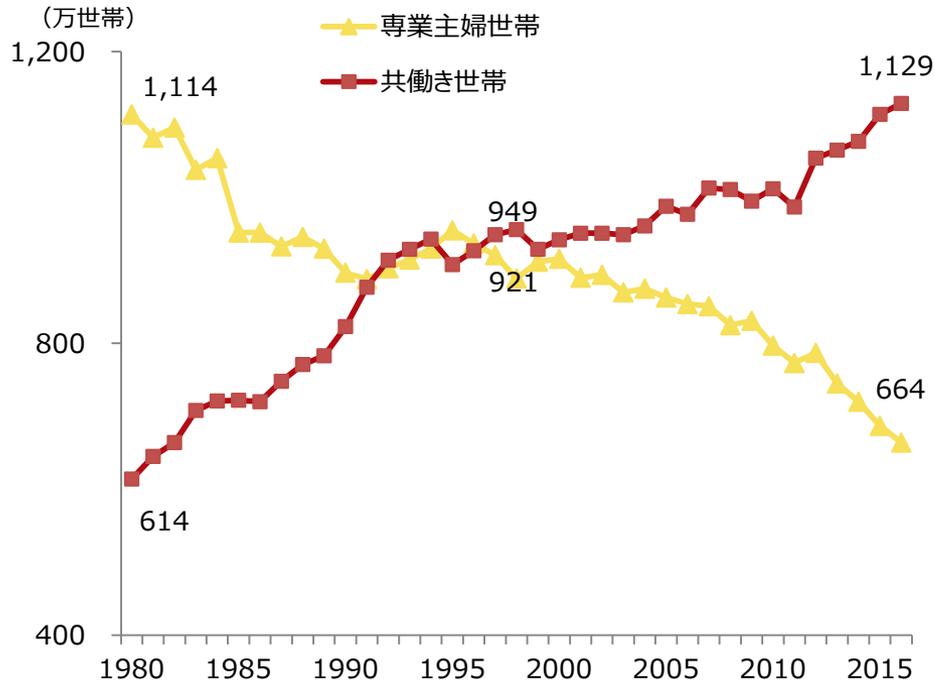
出所：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

東京23区における世帯数



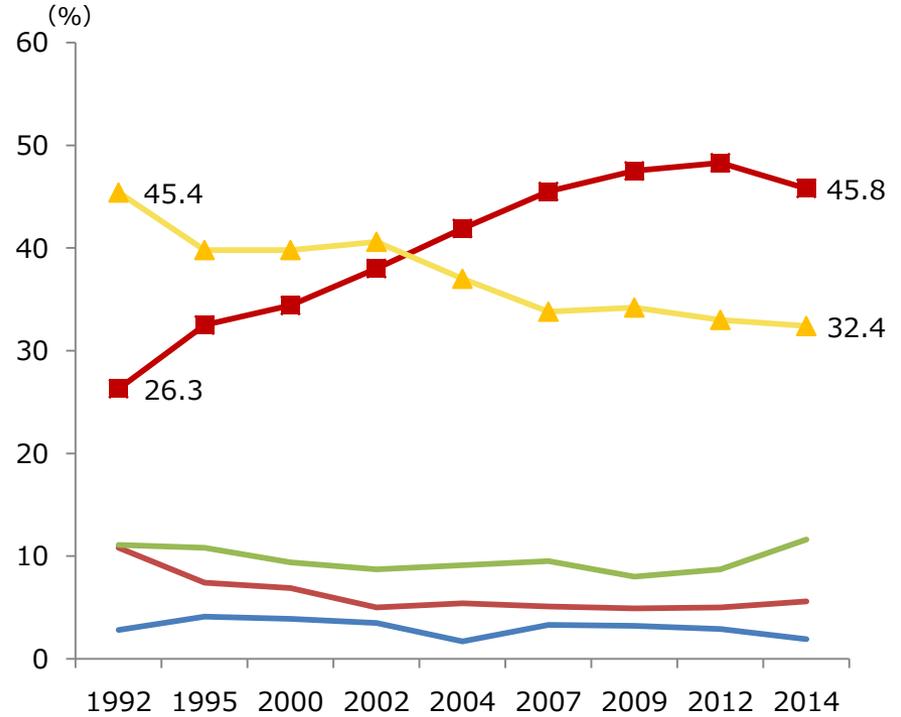
ライフスタイルと就労意識の変化

共働き・専業主婦世帯の推移 (全国)



出所：内閣府「男女共同参画白書 平成28年版」
総務省「労働力調査 詳細集計」

女性の就労意識の変化 (全国)

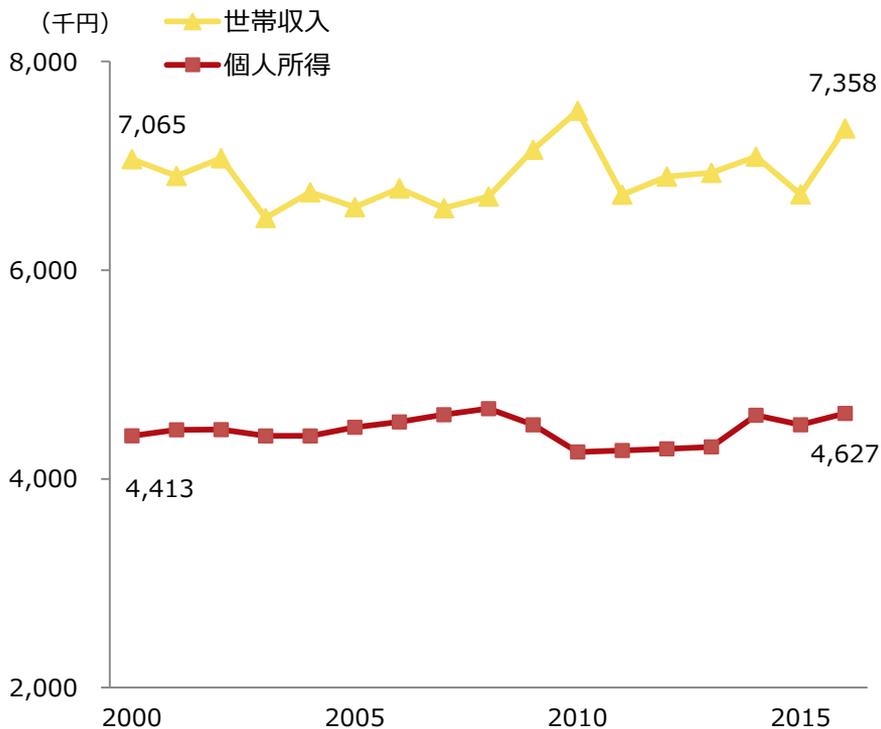


- 女性に職業をもたない方がよい
- 結婚するまでは職業をもつ方がよい
- 子どもができるまでは、職業をもつ方がよい
- 子どもができて、ずっと職業を続ける方がよい
- 子供ができたら職業をやめ、大きくなったら再び職業を持つ方がよい

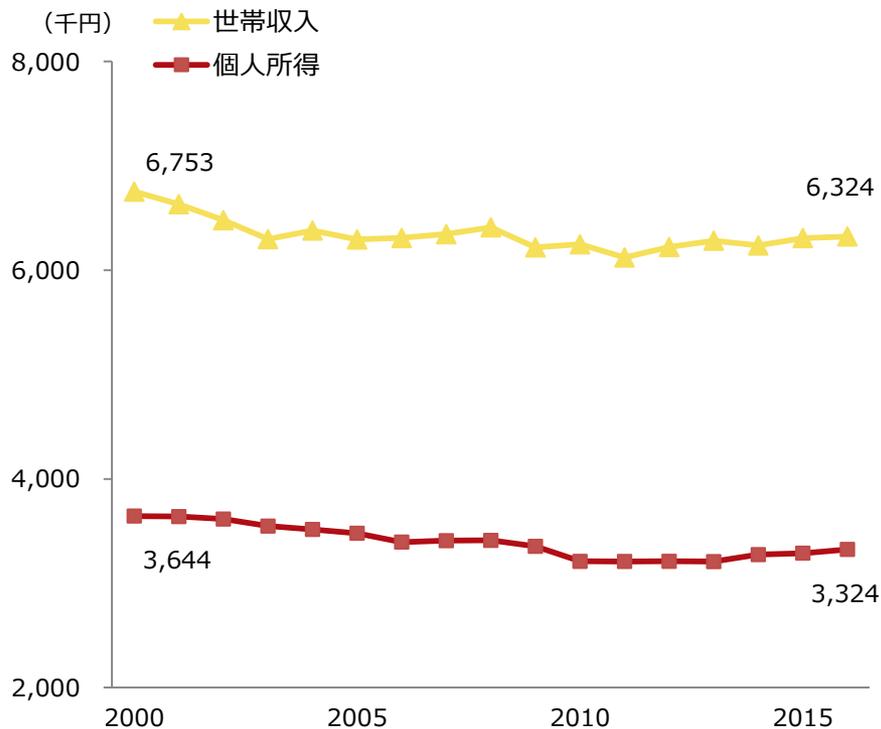
出所：内閣府 男女共同参画白書 平成28年版

世帯収入と個人所得

東京23区 世帯収入と個人所得



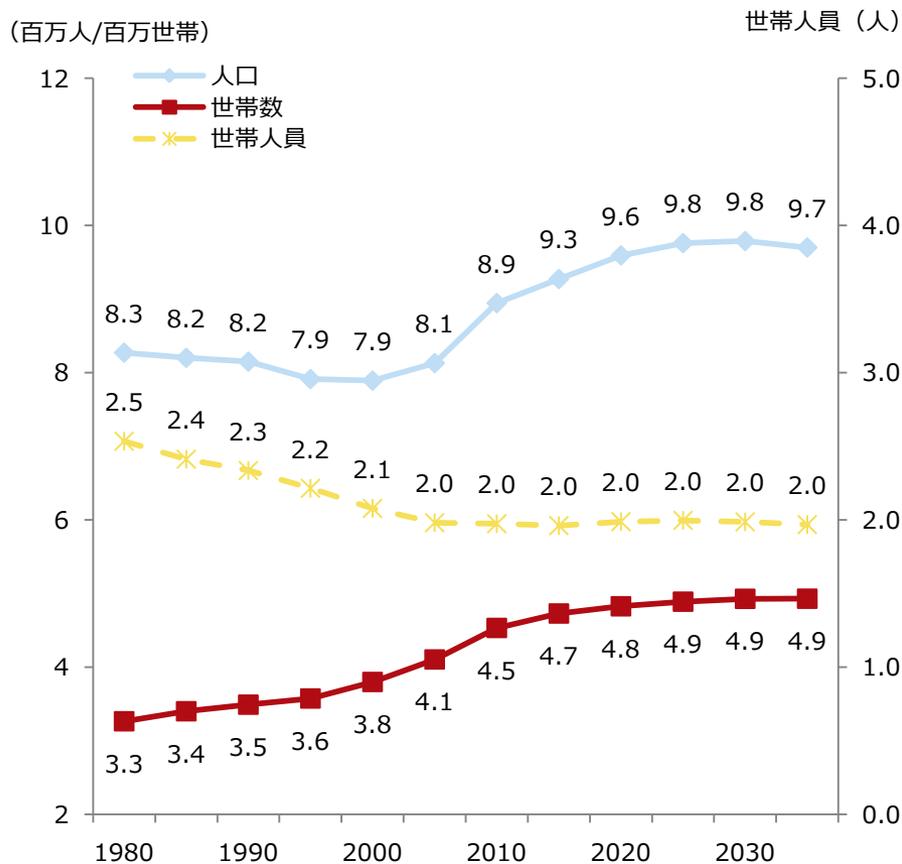
全国 世帯収入と個人所得



出所：
 世帯収入 総務省「家計調査」二人以上の世帯（勤労者世帯）
 1か月間の実収入より年間換算
 個人所得 総務省「市町村税課税状況等の調」より
 課税対象所得÷納税義務者数より算出

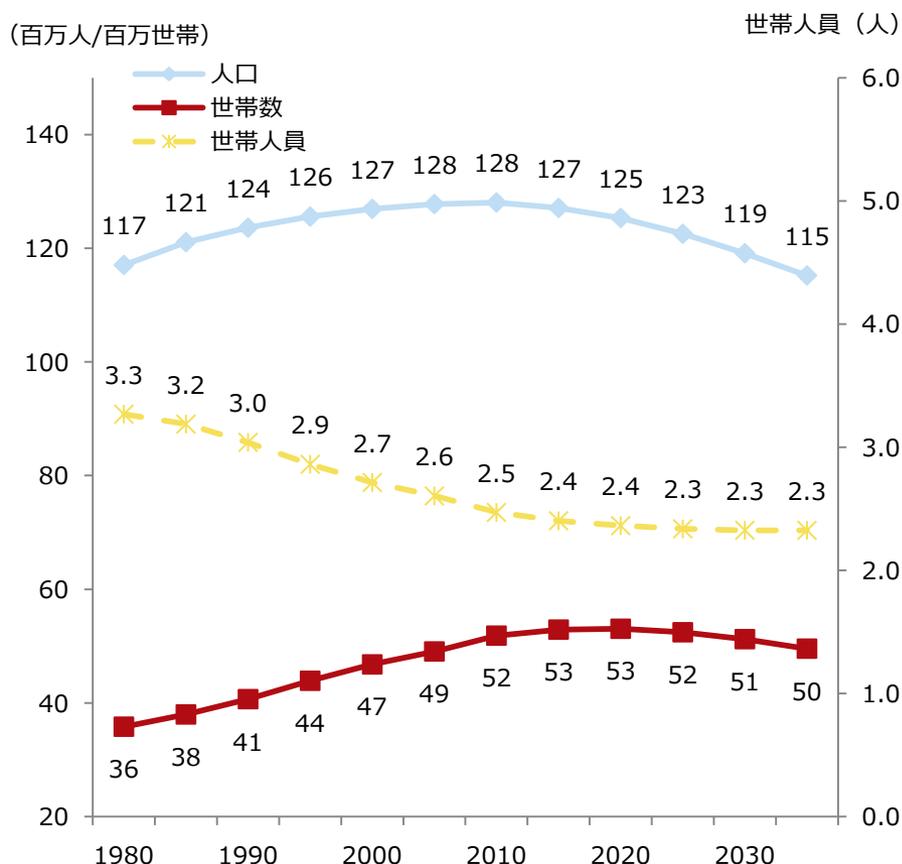
将来人口の推計

東京23区 人口・世帯数の将来推計



出所：東京都総務局：「東京都区市町村別人口の予測(平成29年3月)」
 「東京都世帯数の予測(平成26年3月)」
 世帯人員は人口÷世帯数にて算出

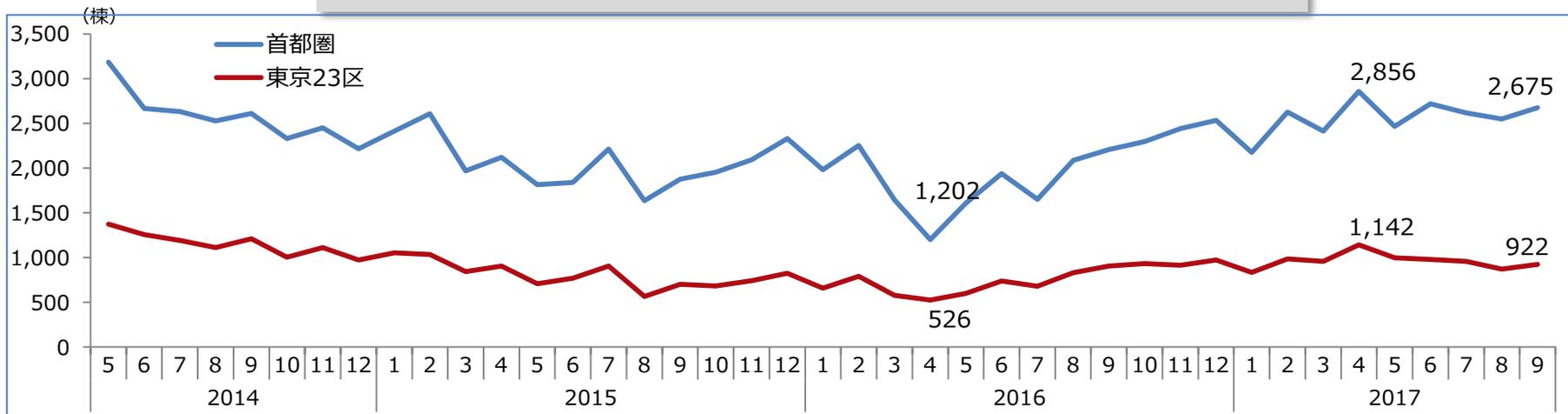
全国 人口・世帯人員の将来推計



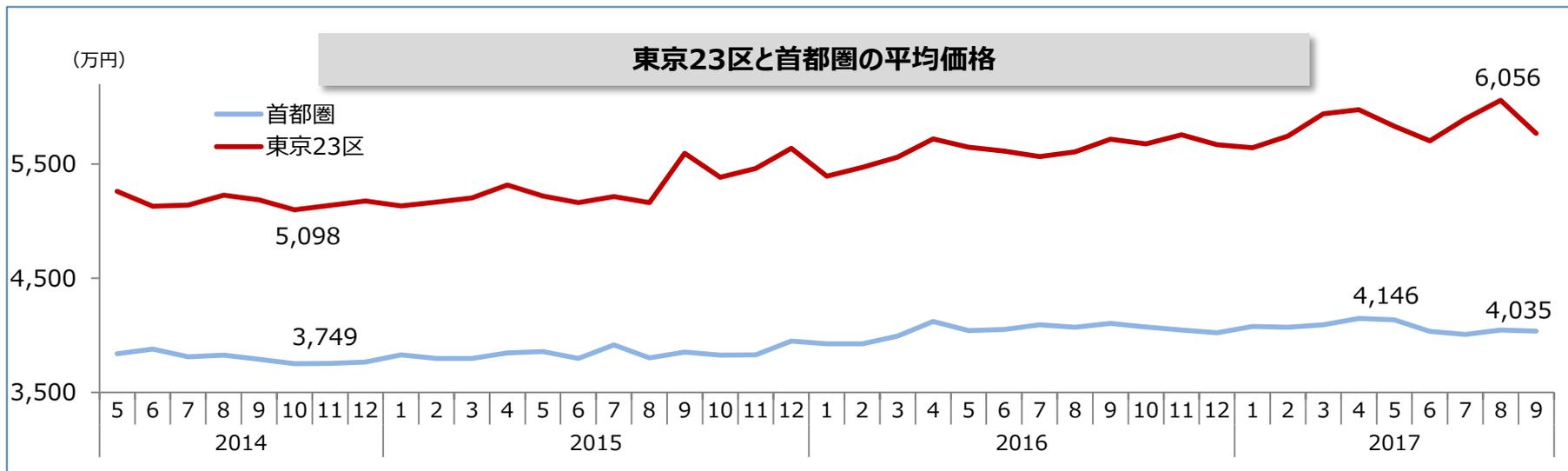
出所：国立社会保障・人口問題研究所：「日本の将来推計人口(平成29年推計)」
 (推計前提：出生中位・死亡中位推計)
 世帯人員は、人口÷世帯数にて算出

新築小規模一戸建販売の状況 (土地面積50㎡以上100㎡未満)

東京23区と首都圏の供給棟数



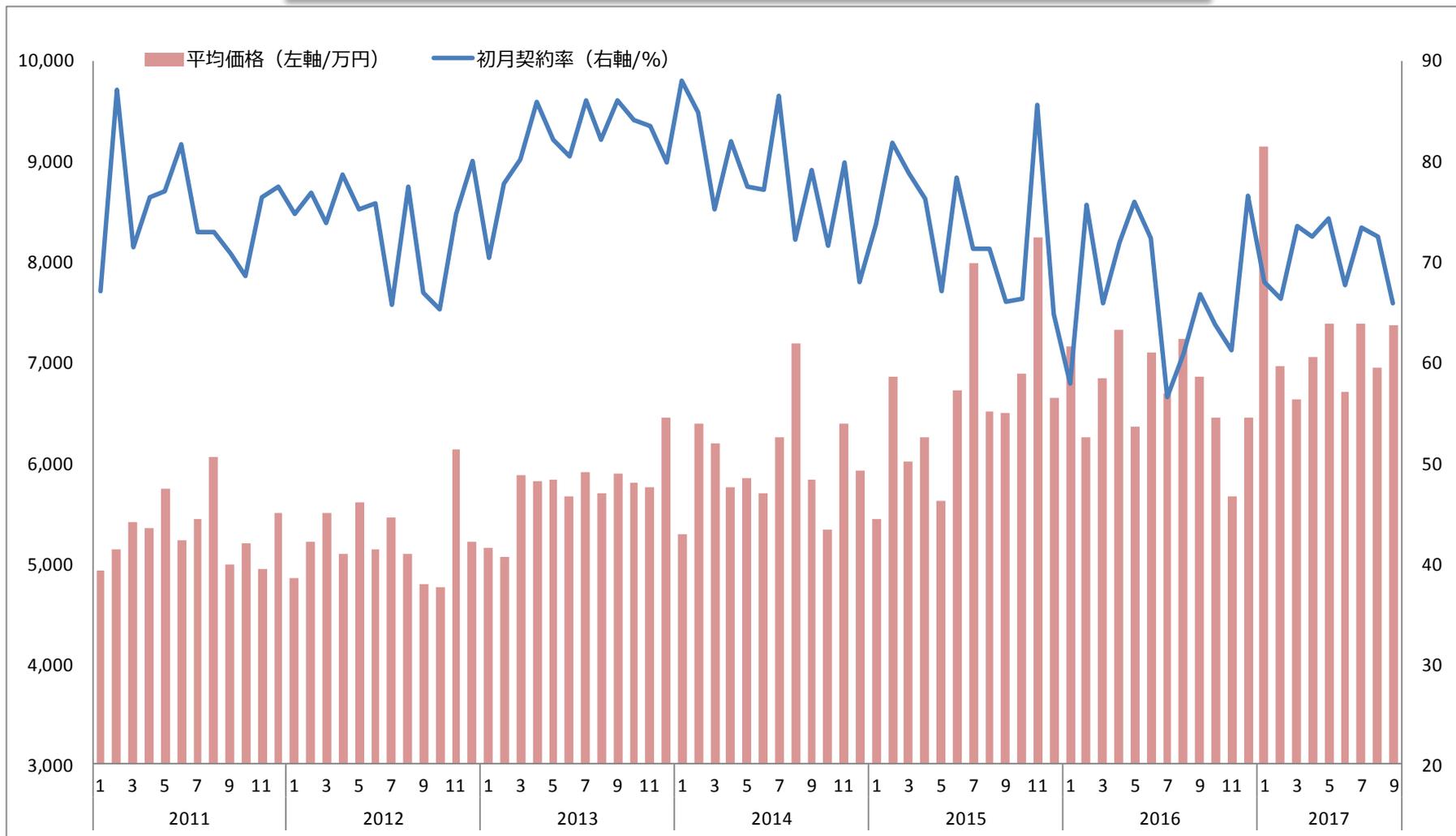
東京23区と首都圏の平均価格



出所：東京カンテイ「新築小規模一戸建て供給動向（木造・所有権/土地面積50㎡以上100㎡未満）」

新築マンションの市場動向①

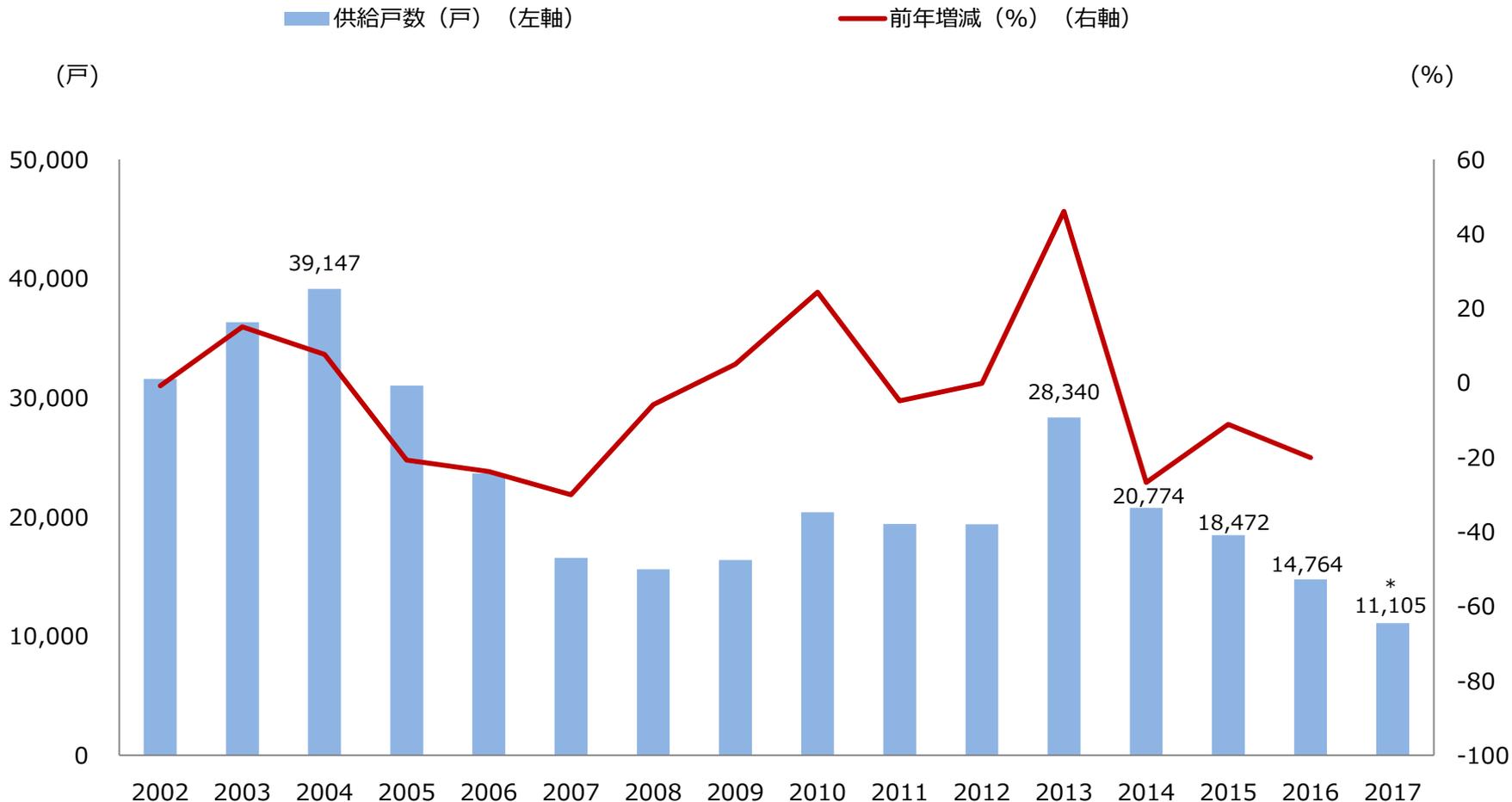
(万円) **東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率** (%)



出所：国土交通省・土地総合ライブラリー「不動産市場動向マンスリーレポート」

新築マンションの市場動向②

東京23区の新築マンション供給戸数と前年増減

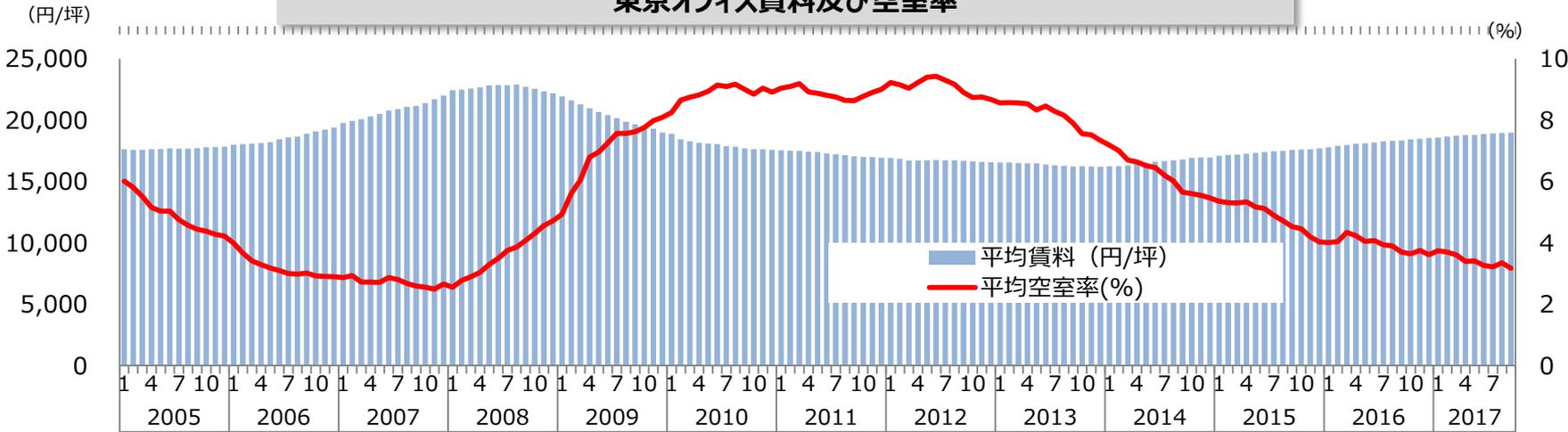


出所：国土交通省・土地総合ライブラリー「不動産市場動向マンスリーレポート」

* 1月～9月実績

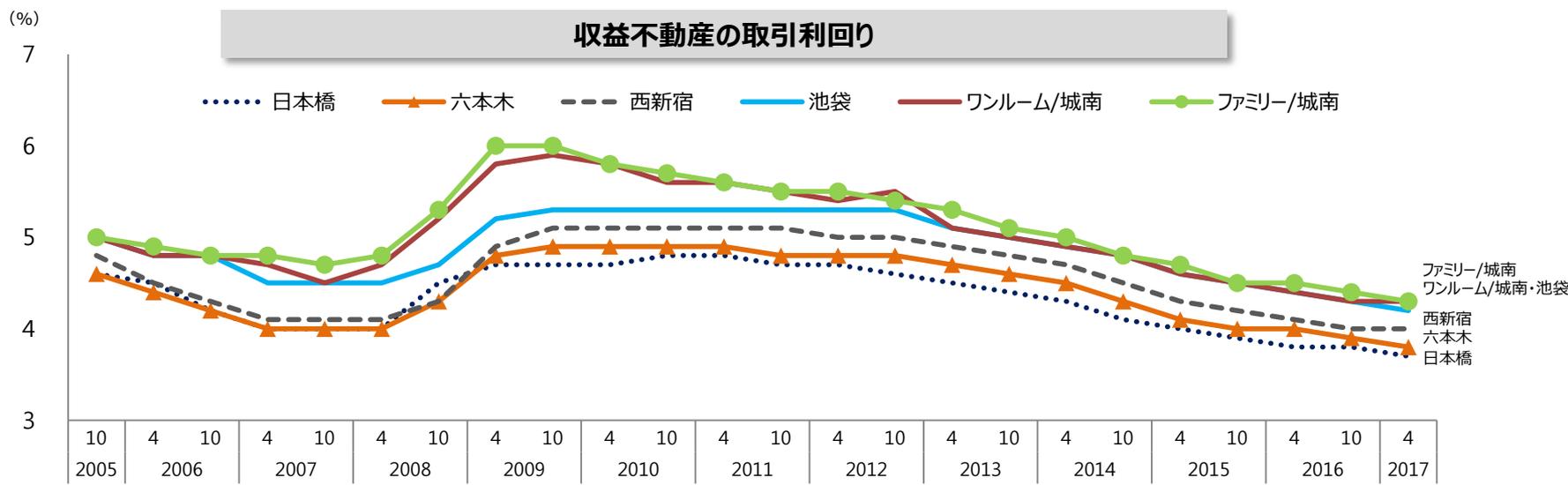
収益不動産マーケット環境

東京オフィス賃料及び空室率



出所：三鬼商事「東京(都心5区)の最新オフィスビル市況」

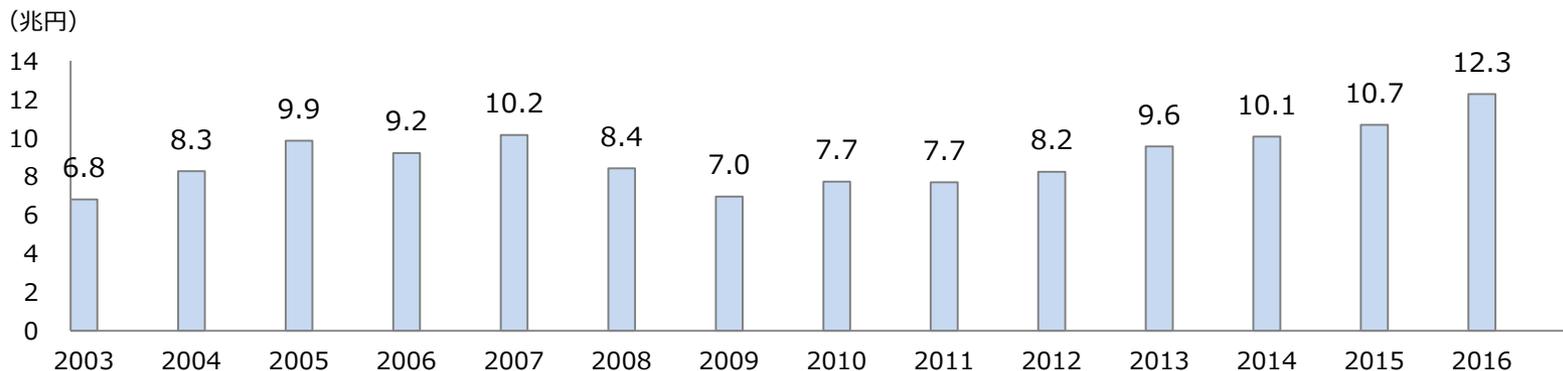
収益不動産の取引利回り



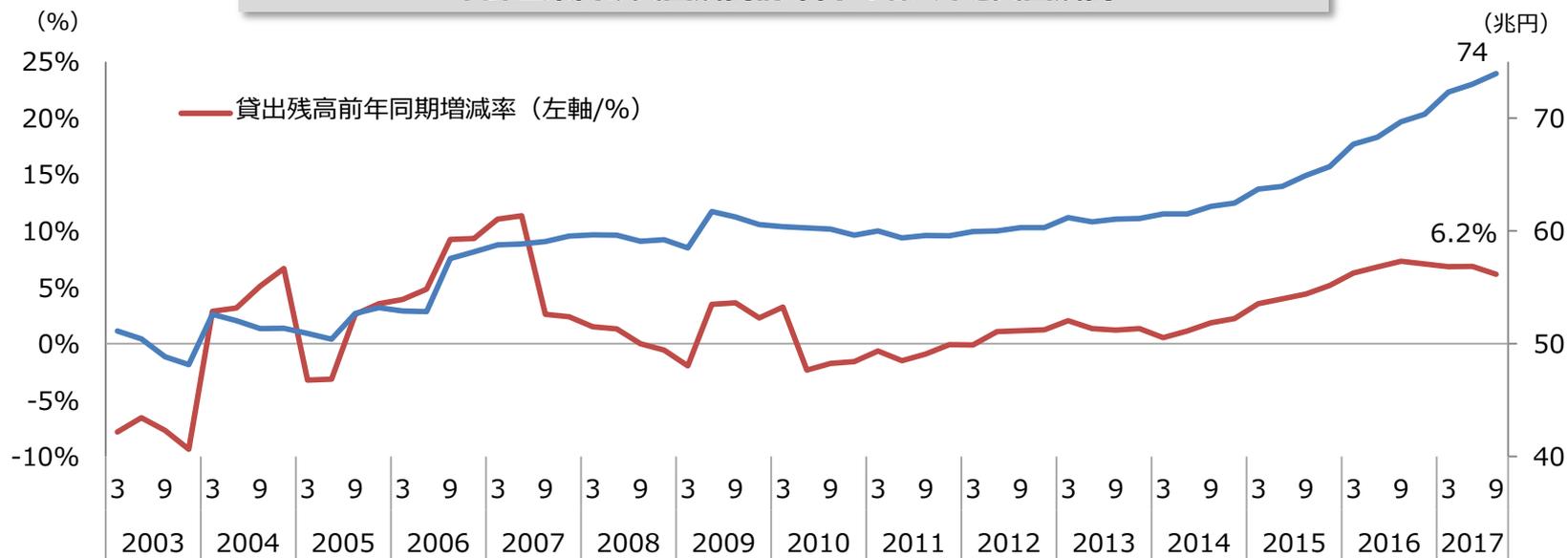
出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」

不動産業向け融資動向①

不動産業向け新規貸出額



不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高

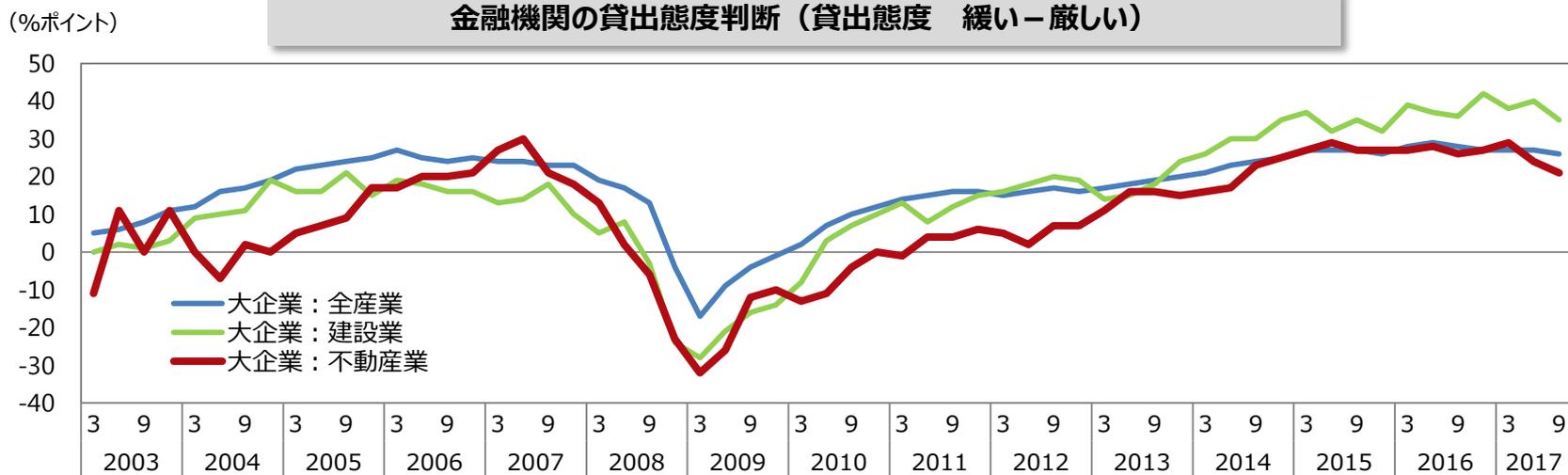


出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

不動産業向け融資動向②

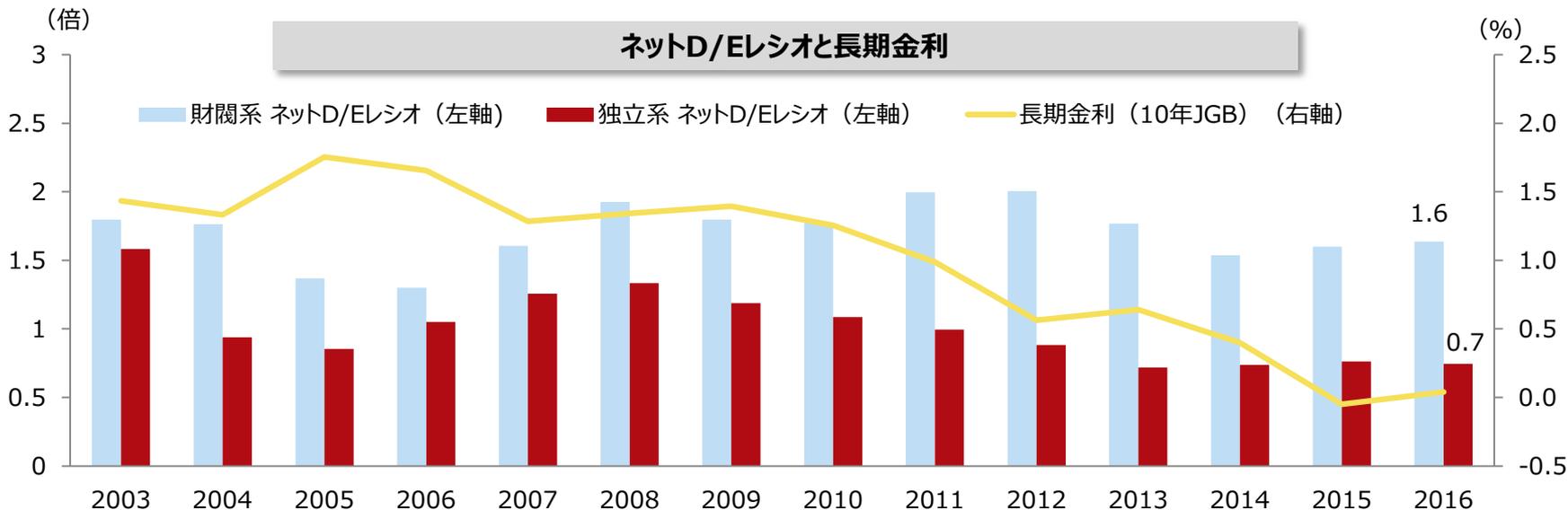
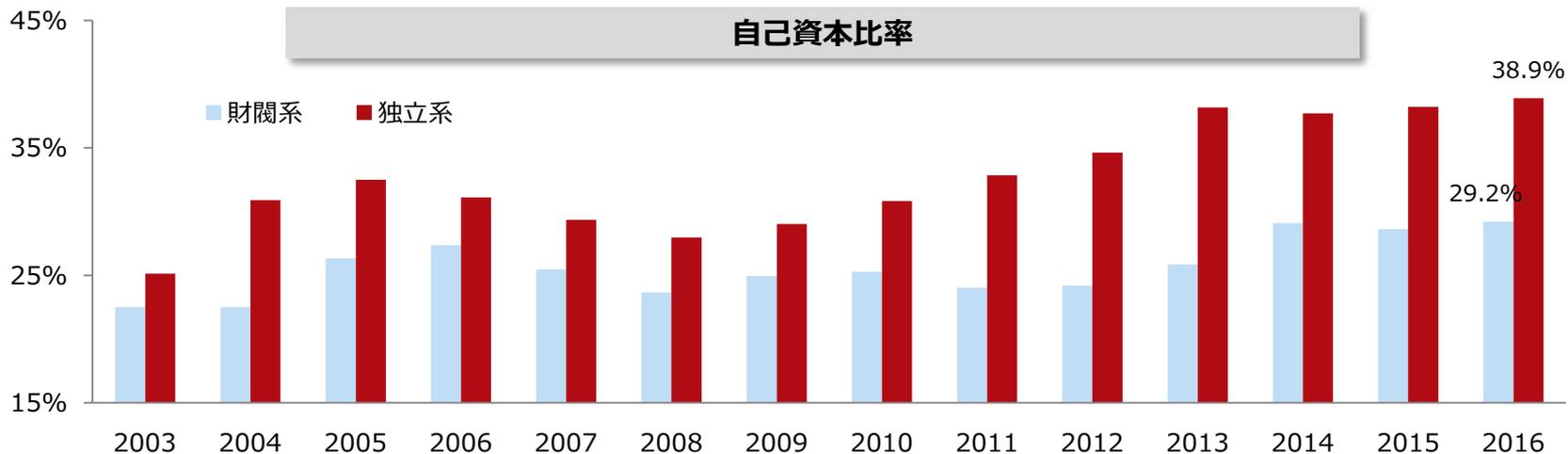


出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

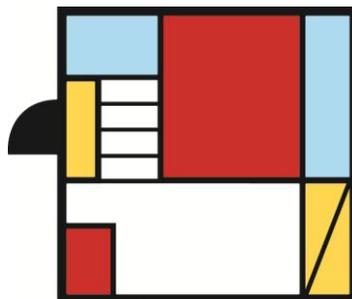


出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

不動産企業の安全性指標 (財閥系・独立系)



対象：財閥系不動産会社 7社、独立系不動産会社 東京証券取引所にて不動産業に分類される総資産1,000億円以上の20社、
 長期金利：各年3月末実績、ネットD/Eレシオ：(借入金+社債-現預金)/純資産 出所：各社有価証券報告書実績値の加重平均により算出



**OPEN
HOUSE**

**当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます。
<http://openhouse-group.com/ir/>**

— 免責事項 —

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、発表時点における情報に基づく当社の予想を含み、さらに潜在的なリスクや不確実性を内包するものであり、将来の業績を保証するものではありません。また、本資料で提供している情報に関しては、その情報の正確性及び安全性を保証するものではなく、予告なしに変更されることがございます。

なお、本資料は情報提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。