

**OPEN
HOUSE**

株式会社オープンハウス

証券コード 3288



**2020年9月期
第3四半期
(2019/10-2020/6)
決算説明資料**



JPX-NIKKEI 400

2017-2019



2020年8月14日

2020年9月期第3四半期 決算トピックス

2020.9期3Q 事業進捗

- 第3四半期として過去最高の売上高、利益を更新
「新しい生活様式」の下で戸建販売が好調

売上高	3,835億円 (前期比: 4.6%増)
経常利益	532億円 (" :56.1%増)
<small>親会社株主に帰属する</small>	
四半期純利益	418億円 (" :71.1%増)

2020.9期 業績予想

- 8期連続過去最高の売上高、利益の更新を見込む

売上高	5,700億円 (前期比: 5.5%増)
経常利益	770億円 (" :40.2%増)
<small>親会社株主に帰属する</small>	
当期純利益	590億円 (" :49.7%増)

公募増資

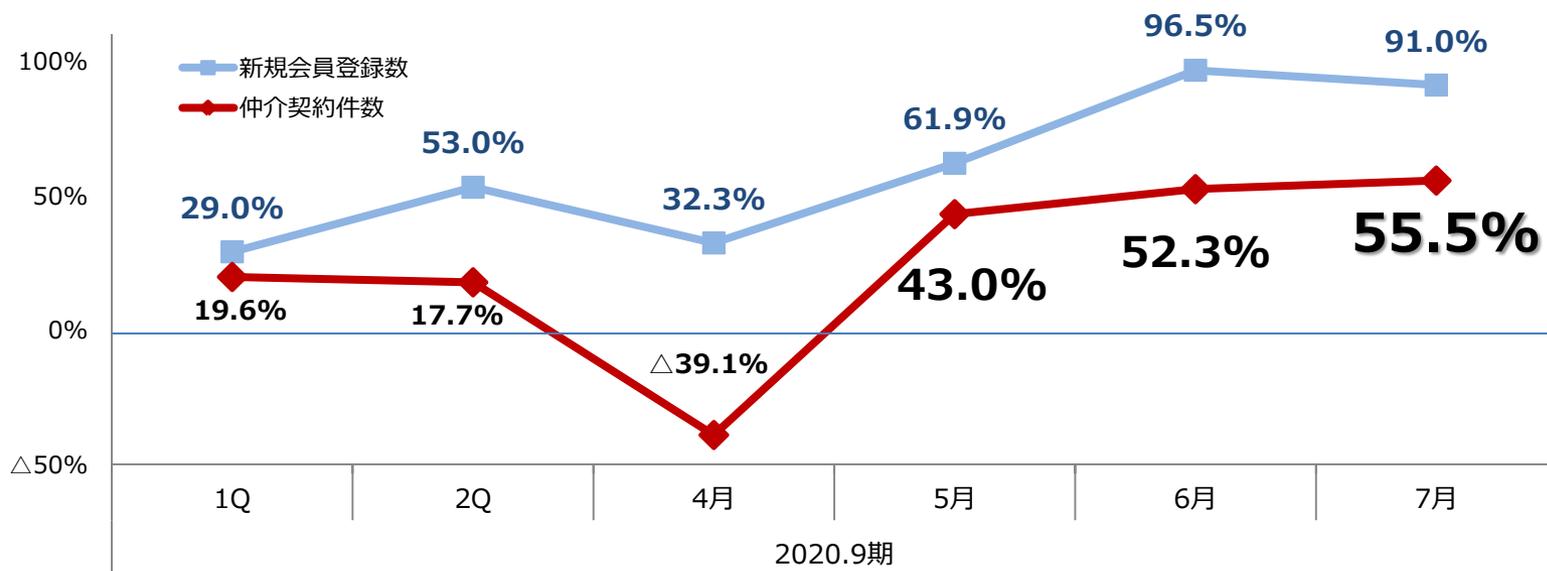
- 総額446億円の公募増資を実施
財務体質の健全性・柔軟性を確保し、更なる成長に向けた資金力の強化

➤ オープンハウスグループ売上高1兆円体制を視野に

「新しい生活様式」の下で戸建販売が好調

- 先行指標となる仲介契約件数は、7月も前年同月比55.5%増と好調
- ワークスペースを求めるお客様に、戸建の利用価値の高さが再認識される傾向

仲介契約件数と新規会員登録数の前年同月比増加率推移 *



<背景>

- ・家族が自宅で揃って過ごす時間が長くなり、家について話す機会が増えた
- ・在宅勤務の増加に伴い、部屋数の多い戸建への関心が高まっている
- ・利便性、生活様式、教育、医療等の要因により、都心部から郊外への移動は限定的

* 仲介契約から売上高の計上までに3~4カ月要するため、5月以降で計画を上回った契約の売上高への計上時期は概ね来期となる予定

エクイティ・ファイナンスによる事業拡大の加速

- 総額446億円の公募増資を実施、希薄化率8.2% *
- 更なる成長に向けた資金力の強化に向け、財務体質の健全性・柔軟性を確保

今後のオープンハウスグループ

戸建関連事業を中心とした更なる成長

M & Aを活用した更なる事業拡大

エクイティ・ファイナンスの実施

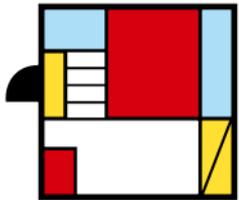
資金力の強化

財務体質の健全性・柔軟性の向上

- 高成長事業への豊富な資金投入を可能とする更なる資金力の強化
- 有利子負債の一部削減による財務余力の確保

➤ **独立系総合不動産会社として、
売上高1兆円体制の早期の実現を目指す**

*（8月下旬予定のOAに伴う第三者割当約20億円を含む、希薄化率は新規発行株式数より算出）



**OPEN
HOUSE**

1. 2020年9月期第3四半期 連結決算概要

連結損益計算書概要

■ 第3四半期として過去最高の売上高、利益を更新

■ 株式会社プレサンスコーポレーションの株式取得に伴い、持分法による投資利益16,322百万円計上

(単位：百万円)

	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)		2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	366,608	-	383,551	-	4.6%
営業利益	36,385	9.9%	38,445	10.0%	5.7%
経常利益	34,105	9.3%	53,241	13.9%	56.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	24,484	6.7%	41,896	10.9%	71.1%

* 株式会社プレサンスコーポレーション (以下、「プレサンス社」)

セグメント情報（売上高・営業利益）

- 戸建関連事業が業績を牽引、他セグメントも計画通りの進捗
- マンション事業は竣工が4Qに集中するため前年同期比減も、今期分の販売は順調

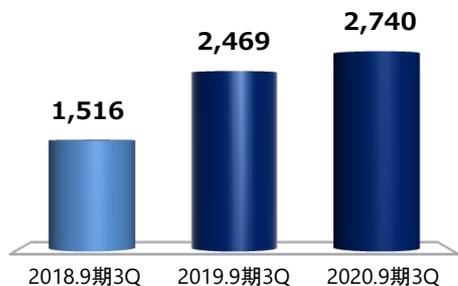
(単位：百万円)

	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)		2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高					
	366,608	100.0%	383,551	100.0%	4.6%
戸建関連事業	246,932	67.4%	274,021	71.4%	11.0%
マンション事業	26,508	7.2%	12,848	3.3%	△51.5%
収益不動産事業	74,893	20.4%	80,169	20.9%	7.0%
その他（アメリカ不動産等）	18,316	5.0%	16,589	4.3%	△9.4%
調整額	△41	-	△77	-	-
営業利益					
	36,385	9.9%	38,445	10.0%	5.7%
戸建関連事業	22,835	9.2%	28,969	10.6%	26.9%
マンション事業	3,863	14.6%	489	3.8%	△87.3%
収益不動産事業	8,217	11.0%	8,444	10.5%	2.8%
その他（アメリカ不動産等）	2,197	12.0%	1,402	8.5%	△36.2%
調整額	△728	-	△859	-	-

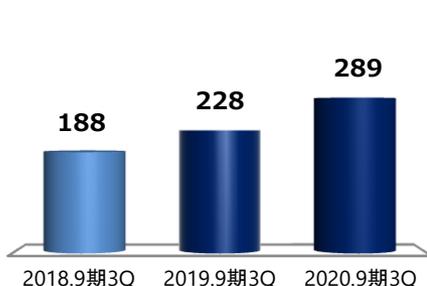
戸建関連事業（全体）

- 新築マンションの価格上昇、供給戸数減少に加え、コンパクトタイプの比率が上昇
- 「新しい生活様式」の下、ファミリー層による戸建に対する需要が高まる傾向

売上高（億円）



営業利益（億円）



東京23区新築マンションと当社戸建（建売）の平均価格推移



(単位:百万円)

	2018.9期 3Q (2017/10-2018/6)	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減
売上高	151,690	246,932	274,021	11.0%
売上総利益	28,161	37,237	44,089	18.4%
売上総利益率	18.6%	15.1%	16.1%	1.0pt
営業利益	18,848	22,835	28,969	26.9%
営業利益率	12.4%	9.2%	10.6%	1.3pt

東京23区新築マンション供給戸数推移



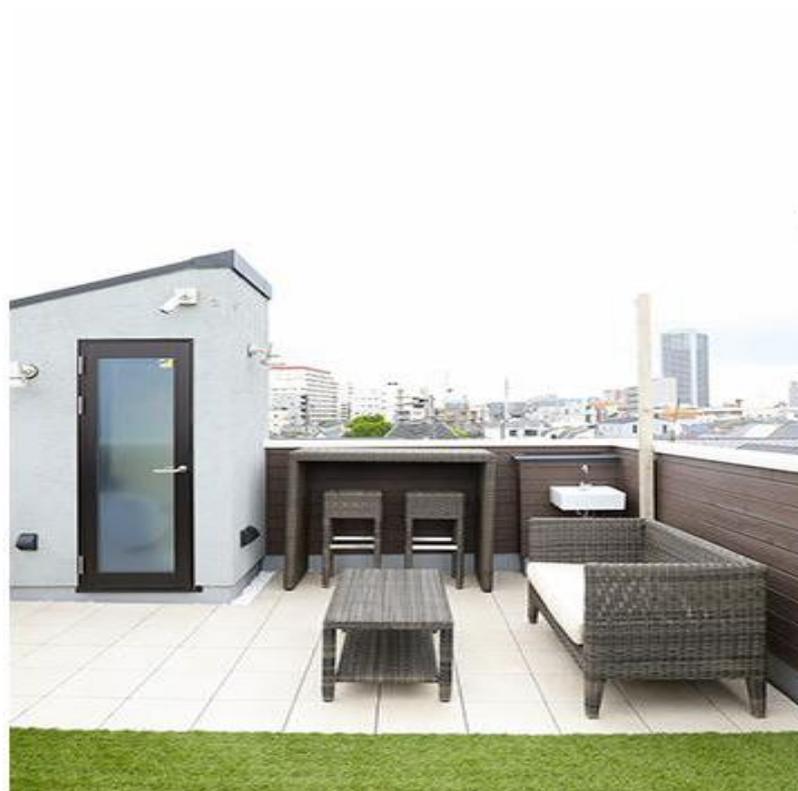
戸建の利用価値の拡充

- 在宅勤務の増加に伴い、ワークスペース等に対するニーズが上昇
- 部屋数が多く、加工が容易な戸建においては、利用価値の拡充が可能

<各種施工例>



廊下の突き当りなどの、ちょっとした空間を有効活用して、書斎を設置

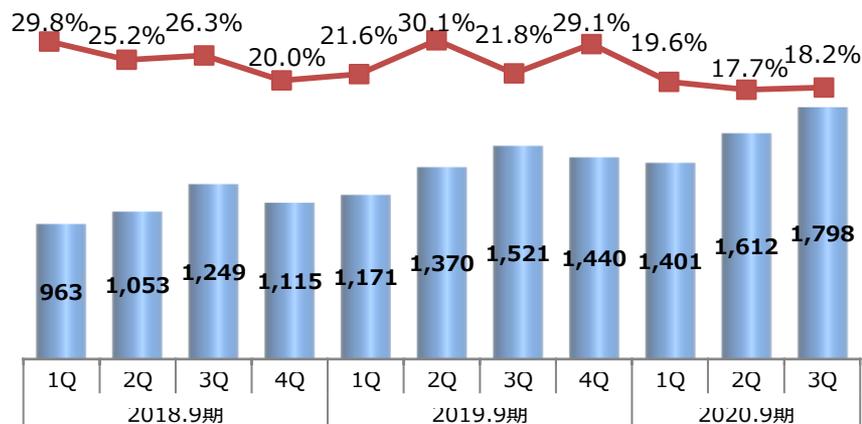


屋上バルコニーで、stay homeを快適に！
在宅勤務時の気分転換、家族団欒が可能

戸建関連事業（①オープンハウス（仲介））

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けるも、仲介契約件数は前期比18.2%増と順調
- 2020年9月期には7店舗を出店し、計49営業センターを展開

四半期毎の仲介契約件数と前年同期比増加率



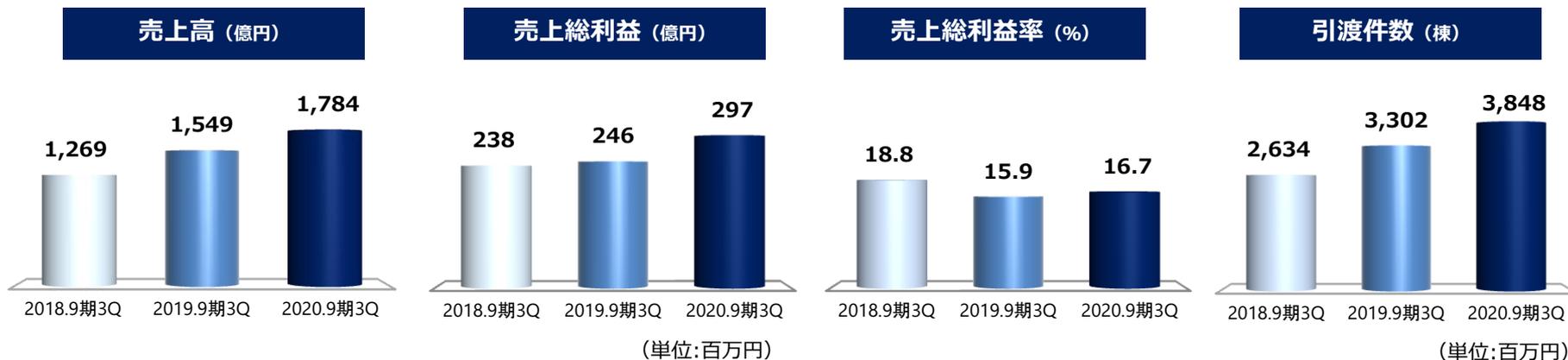
エリア別営業センター数

	2017.9期 (2016/10-2017/9)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020年 8月14日 現在
東京都	16	17	19	21
神奈川県	7	10	12	12
愛知県	2	3	5	7
埼玉県	-	2	4	4
福岡県	-	-	1	3
千葉県	-	-	1	2
合計	25	32	42	49



戸建関連事業（②オープンハウス・ディベロップメント）

■ 建設工程において新型コロナウイルス感染症の影響はなく、引き渡しは順調



	2018.9期 3Q (2017/10-2018/6)	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減	(販売形態別)	2018.9期 3Q (2017/10-2018/6)	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減	
戸建	売上高	126,908	154,960	178,469	15.2%	売上高	43,852	67,263	79,784	18.6%
	売上総利益	23,886	24,629	29,779	20.9%	引渡件数	1,013棟	1,574棟	1,888棟	314棟
	売上総利益率	18.8%	15.9%	16.7%	0.8pt	単価	43.3	42.7	42.3	△0.5
	引渡件数 (建売+土地)	2,634棟	3,302棟	3,848棟	546棟	売上高	70,266	70,909	81,009	14.2%
土地					引渡件数	1,621棟	1,728棟	1,960棟	232棟	
					単価	43.3	41.0	41.3	0.3	
					売上高	12,324	16,356	17,226	5.3%	
請負					引渡件数	866棟	1,167棟	1,172棟	5棟	
					単価	14.2	14.0	14.7	0.7	
その他					売上高	457	427	442	3.5%	

* 株式会社オープンハウス・ディベロップメント（以下、「OHD」）

戸建関連事業 (③オープンハウス・アーキテクト)

- 首都圏法人向け及びOHD向けともに順調に増加
- 首都圏の戸建て法人請負でNo.1の地位を確立



(単位:百万円)

	2018.9期 3Q (2017/10-2018/6)	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減
売上高	28,388	32,825	39,776	21.2%
売上総利益	3,329	3,672	4,520	23.1%
売上総利益率	11.7%	11.2%	11.4%	0.2pt
引渡件数	2,114棟	2,518棟	3,033棟	515棟
*1 (OHD)	(594棟)	(953棟)	(1,055棟)	(102棟)

*1 法人向け建築請負における引渡件数
()内はOHD向け件数

* 株式会社オープンハウス・アーキテクト (以下、「OHA」)

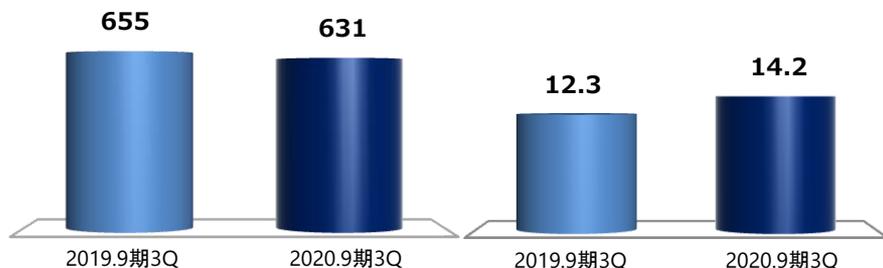


戸建関連事業 (④ホーク・ワン)

- 仕入基準を見直し、売上総利益率の改善を実現
- 4Q引き渡し予定物件の販売契約は、計画通りに進捗

売上高 (億円)

売上総利益率 (%)



(単位:百万円)

	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減
売上高	65,521	63,127	△3.7%
売上総利益	8,055	8,973	11.4%
売上総利益率	12.3%	14.2%	1.9pt
引渡件数 (土地、注文建築含む)	1,673棟	1,647棟	△26棟
販売契約件数	1,601棟	1,650件	49棟
内、OH仲介件数	299棟	481棟	182棟

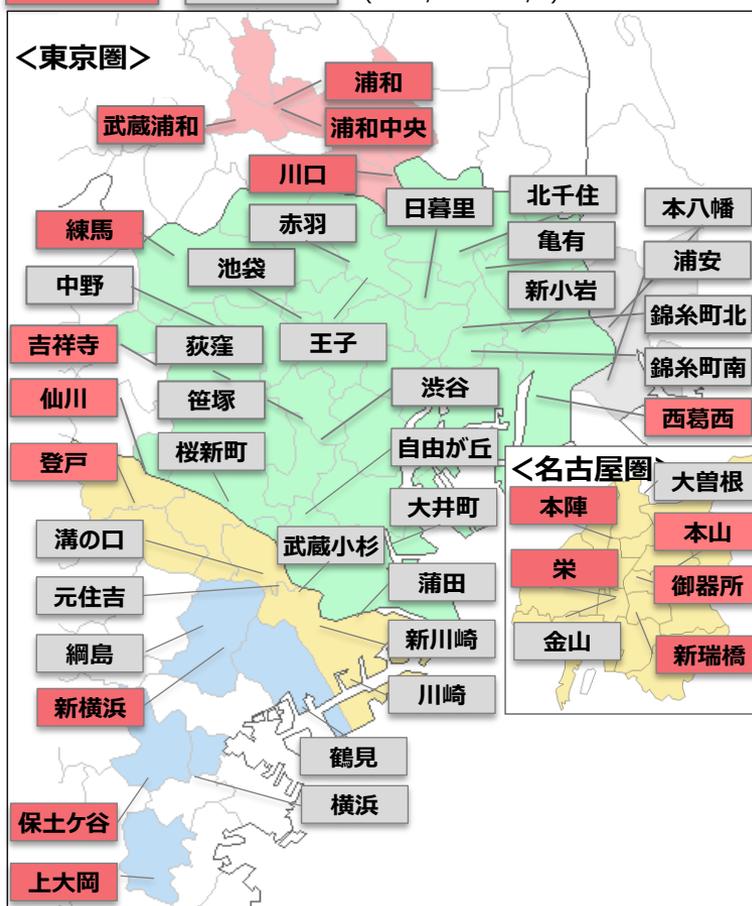
* 株式会社ホーク・ワン (以下、「ホーク・ワン」)

オープンハウス営業センター別ホーク・ワン物件の仲介件数 (契約ベース)

10棟以上

10棟未満

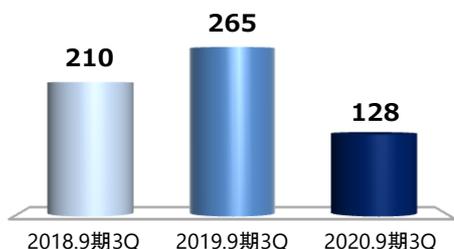
2020.9期 3Q
(2019/10-2020/6)



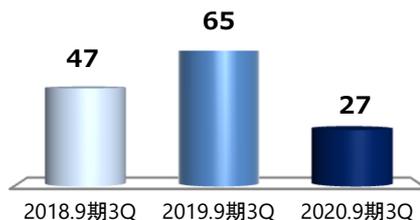
マンション事業

- 都心立地で利便性の高い新築マンションは、需要が高く販売は順調
- 竣工が集中する4Qに向け、事業は計画通りに進捗

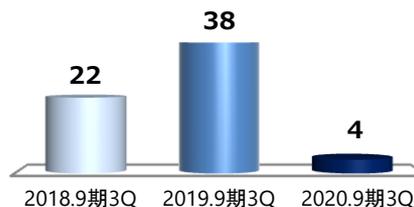
売上高 (億円)



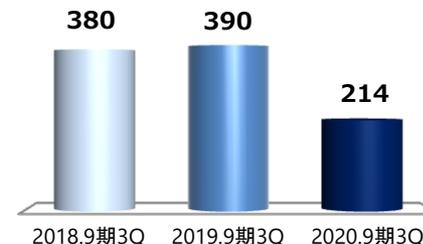
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



引渡件数 (戸)



(単位:百万円)

	2018.9期 3Q (2017/10-2018/6)	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減
売上高	21,058	26,508	12,848	△51.5%
売上総利益	4,707	6,531	2,782	△57.4%
売上総利益率	22.4%	24.6%	21.7%	△3.0pt
営業利益	2,205	3,863	489	△87.3%
営業利益率	10.5%	14.6%	3.8%	△10.8pt
引渡件数	380戸	390戸	214戸	△176戸
単価	55.2	67.5	59.5	△8.0

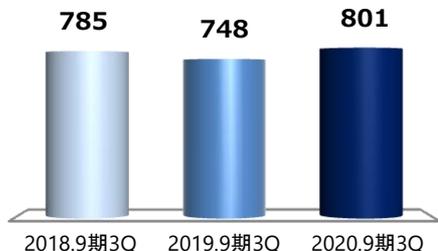
2020年9月期の主な引渡物件

名称	戸数	平均価格
オープンレジデンス四谷 (東京)	21	9,000万円台
オープンレジデンス代々木公園 (東京)	38	9,000 "
オープンレジデンス桜山 (名古屋)	36	4,000 "
オープンレジデンス白木原ステーションフロント (福岡)	103	3,000 "

収益不動産事業

- 現況をチャンスと捉える投資家も存在することから、需要は堅調
- 大都市圏の賃貸マンション中心であり、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微

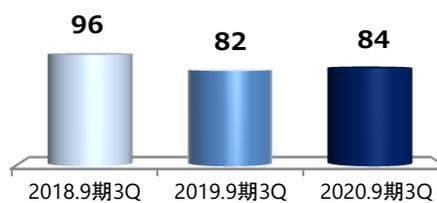
売上高 (億円)



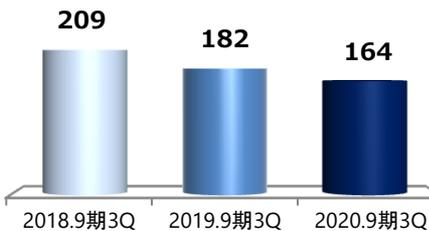
売上総利益 (億円)



営業利益 (億円)



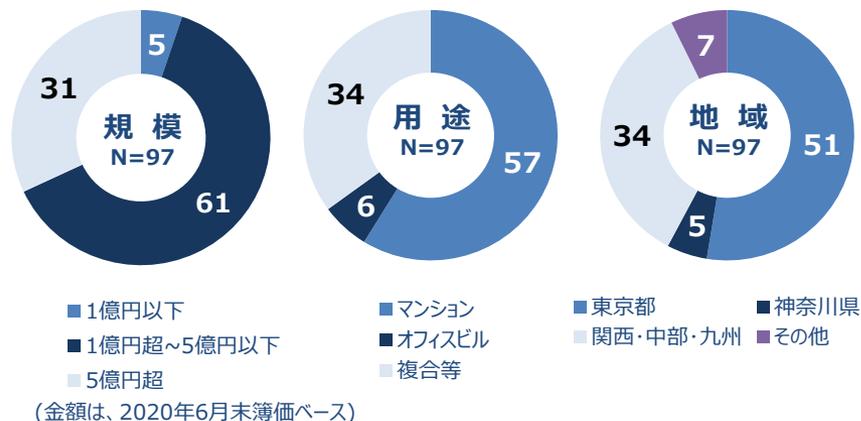
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

	2018.9期 3Q (2017/10-2018/6)	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減
売上高	78,572	74,893	80,169	7.0%
売上総利益	12,813	11,702	12,012	2.6%
売上総利益率	16.3%	15.6%	15.0%	△0.6pt
営業利益	9,610	8,217	8,444	2.8%
営業利益率	12.2%	11.0%	10.5%	△0.4pt
引渡件数	209件	182件	164件	△18件
単価	368	400	478	78

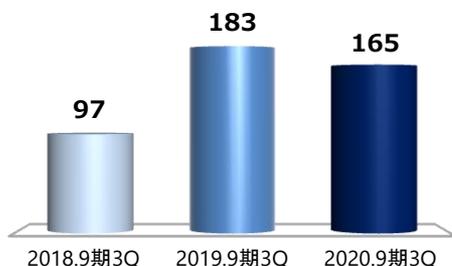
保有物件内訳 (件) (2020年6月末)



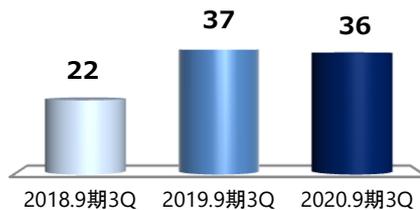
その他（アメリカ不動産事業等）

- 現地での物件管理等の豊富な実績により、同業他社に差別化
- 法人向け並びに個人向け純投資として、販売契約は順調

売上高（億円）



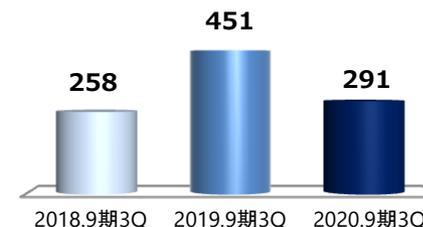
売上総利益（億円）



営業利益（億円）



引渡件数（棟）

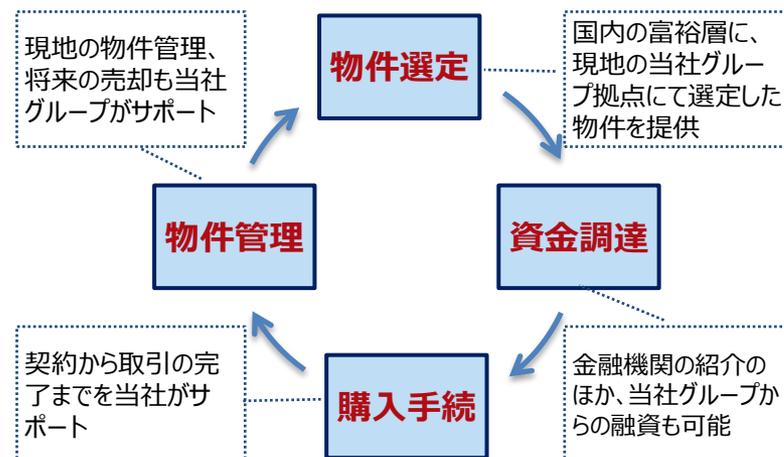


(単位:百万円)

	2018.9期 3Q (2017/10-2018/6)	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)	2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)	増減
売上高	9,748	18,316	16,589	△9.4%
売上総利益	2,255	3,784	3,659	△3.3%
売上総利益率	23.1%	20.7%	22.1%	1.4pt
営業利益	1,570	2,197	1,402	△36.2%
営業利益率	16.1%	12.0%	8.5%	△3.5pt
引渡件数 *	258棟	451棟	291棟	△160棟
(内、アパート等マルチ物件)	-	(4棟)	(9棟)	(5棟)

* アメリカ不動産事業の物件数

ビジネスモデル（ワンストップサービス）



販売費及び一般管理費、営業外収益・費用

(単位：百万円)

	2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)		2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)		増減		2019.9期 3Q (2018/10-2019/6)		2020.9期 3Q (2019/10-2020/6)		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	22,967	6.3%	24,345	6.3%	1,378		営業外収益	320	0.1%	16,803	4.4%	16,482
人件費	6,695	1.8%	7,482	2.0%	786		持分法による投資利益*	-	-	16,322	4.3%	16,322
販売手数料	3,708	1.0%	3,296	0.9%	△411		その他	320	0.1%	480	0.1%	159
事務所維持費	2,614	0.7%	2,866	0.7%	252		営業外費用	2,600	0.7%	2,007	0.5%	△593
広告宣伝費	1,618	0.4%	1,738	0.5%	120		支払利息	1,339	0.4%	1,682	0.4%	343
販売促進費	1,036	0.3%	788	0.2%	△247		支払手数料	764	0.2%	192	0.1%	△572
その他	7,294	2.0%	8,173	2.1%	878		その他	497	0.1%	132	0.0%	△364

* 内訳 ・プレサンス社の負ののれん相当額 **13,708**
 ・ " の損益等のうち当社帰属額 **2,614**

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019.9期末 (2019/9)	2020.9期3Q末 (2020/6)	増減
流動資産	424,766	474,622	49,855
現金及び預金	135,354	150,662	15,307
たな卸資産	250,054	280,302	30,248
その他	39,357	43,656	4,299
固定資産	21,106	60,050	38,944
有形固定資産	4,990	5,091	100
無形固定資産	3,456	3,166	△290
投資その他の資産	12,659	51,792	39,133
繰延資産	31	26	△5
資産合計	445,904	534,699	88,795

	2019.9期末 (2019/9)	2020.9期3Q末 (2020/6)	増減
負債	307,837	362,738	54,901
流動負債	162,348	195,101	32,753
固定負債	145,488	167,636	22,147
純資産	138,067	171,961	33,893
株主資本	138,263	172,247	33,983
評価・換算差額等	△196	△ 286	△ 89
負債純資産合計	445,904	534,699	88,795

<安全性指標>

	2019.9期末	2020.9期3Q末	増減
D/ELシオ	1.8倍	1.8倍	0.0pt
ネットD/ELシオ *	0.8倍	0.9倍	0.1pt

* ネットD/ELシオ：(借入金+社債-現金及び預金) / 純資産)

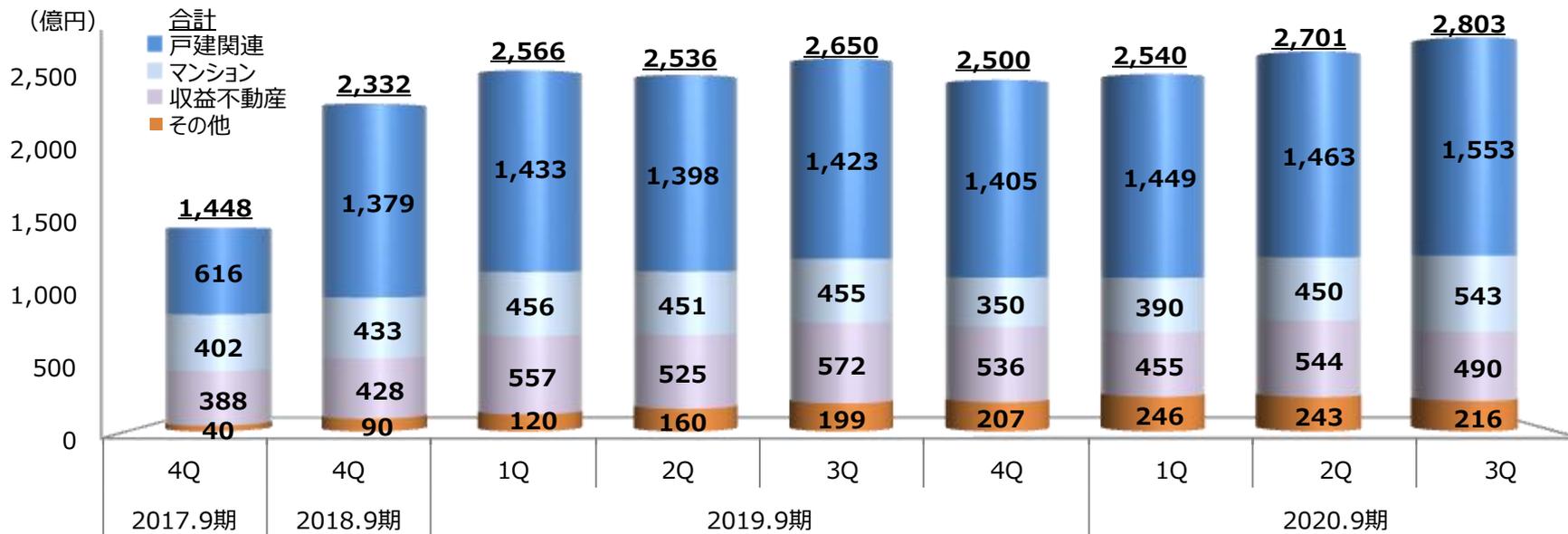
	2019.9期末	2020.9期3Q末	増減
自己資本比率	30.9%	32.1%	1.2pt
ネット自己資本比率 **	44.4%	44.7%	0.3pt

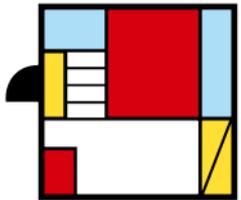
** ネット自己資本比率：自己資本 / (総資産-現金及び預金)

たな卸資産の状況

(単位：百万円)

	2017.9期末 (2017/9)	2018.9期末 (2018/9)	2019.9期末 (2019/9)	2020.9期 3Q末 (2020/6)	(構成比)	増減
戸建関連	61,667	137,991	140,560	155,318	55.4%	14,758
マンション	40,291	43,322	35,065	54,324	19.4%	19,258
収益不動産	38,871	42,873	53,691	49,062	17.5%	△4,629
その他	4,064	9,084	20,735	21,632	7.7%	896
合計	144,894	233,272	250,054	280,338	100.0%	30,284





**OPEN
HOUSE**

2. 2020年9月期 連結業績予想

連結業績予想

■ プレサンス社の株式取得に伴う持分法による投資利益（負ののれんを含む）の計上及び新型コロナウイルス感染症の影響等を織り込み修正

(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 *1 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高	540,376	38.3%	600,000	11.0%
営業利益	57,781	22.1%	65,500	13.4%
経常利益	54,928	19.3%	63,000	14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,407	23.9%	44,100	11.9%

2020.9期 修正予想 *2 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
△30,000	570,000	5.5%
△3,500	62,000	7.3%
14,000	77,000	40.2%
14,900	59,000	49.7%

(1株当たり指標、配当性向)

(単位：円 銭)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
1株当たり当期純利益	351.22	-	398.92	-
1株当たり配当金	63.00	14.00	80.00	17.00
配当性向	17.9%	-	20.1%	-

2020.9期 修正予想 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
-	533.45	-
-	80.00	-
-	*3 15.0%	-

*1 2020.9期予想は、2020年2月14日発表

*2 2020.9期修正予想は、2020年5月15日発表

*3 持分法による投資利益を除いた配当性向は、**21.1%**

株式会社プレサンスコーポレーションとの資本業務提携

■ 両社間の地域補完並びに商品補完関係の構築等を目指す

項目	プレサンスコーポレーション	オープンハウス
展開地域	・近畿、東海・中京圏に強み (首都圏から九州まで展開)	・首都圏に強み (首都、大阪、名古屋、福岡圏にて展開)
主力商品	・マンション (投資用、ファミリー用) (及び賃貸管理・建物管理等)	・一戸建 (及びマンション、収益不動産等)
引渡件数	・マンション 7,120戸 ・ホテル、その他住宅等 1,041戸 (2020年3月期実績)	・一戸建 8,146棟 ・マンション 949戸 (2019年9月期実績)



<会社概要>

会社名 株式会社プレサンスコーポレーション
 所在地 大阪府大阪市中央区城見一丁目2番27号
 代表者 代表取締役社長 土井 豊
 事業内容 投資用マンション及びファミリーマンションの企画開発及び販売業
 設立年月 1997年10月1日
 資本金 4,290百万円 (2020年3月末)
 従業員数 665名 (2020年3月末)
 上場市場 東京証券取引所市場第1部 (証券コード:3254)



株式会社プレサンスコーポレーションの業績推移

■ 同社の総議決権数の31.9%の株式を取得（持分法適用関連会社に）

（単位：百万円）

	2019.3期 (2018/4-2019/3)		2020.3期 (2019/4-2020/3)		2021.3期上期 業績予想 (2020/4-2020/9)	
	実績	増減	実績	増減	予想	増減
売上高	160,580	19.8%	224,011	39.5%	102,288	△18.4%
営業利益	27,118	33.2%	32,609	20.2%	16,080	△32.1%
経常利益	26,531	33.6%	31,985	20.6%	15,469	△33.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,296	33.0%	21,892	19.7%	10,665	△31.9%
総資産	301,942	56,543	310,779	8,837		
純資産	94,618	19,446	116,690	22,071		

連結業績予想（セグメント別売上高）

- 新型コロナウイルス感染症の戸建関連、マンション等の実需への影響は一時的
- 収益不動産、その他の投資関連の不動産への影響は保守的に見積もった

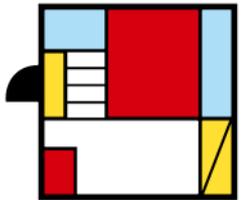
(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期予想 *1 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	予想	増減
売上高合計	540,376	38.3%	600,000	11.0%
戸建関連事業	340,528	63.0%	390,000	14.5%
マンション事業	60,956	11.3%	58,000	△4.9%
収益不動産事業	108,410	20.1%	125,000	15.3%
その他 (アメリカ不動産等)	30,538	5.7%	27,000	△11.6%
調整額	△57	-	0	-

2020.9期修正予想 *2 (2019/10-2020/9)		
修正差異	予想	増減
△30,000	570,000	5.5%
△12,000	378,000	11.0%
-	58,000	△4.9%
△15,000	110,000	1.5%
△3,000	24,000	△21.4%
-	0	-

*1 2020.9期予想は、2020年2月14日発表

*2 2020.9期修正予想は、2020年5月15日発表



**OPEN
HOUSE**

3. サステナビリティ

(事例紹介①) 「新しい生活様式」の下での住まいのご提案

- 「新しい生活様式」の下で、お客様のニーズも変化
- お客様が住まいに求める機能を、戸建ならではの視点で提案

【すぐに手洗い！】



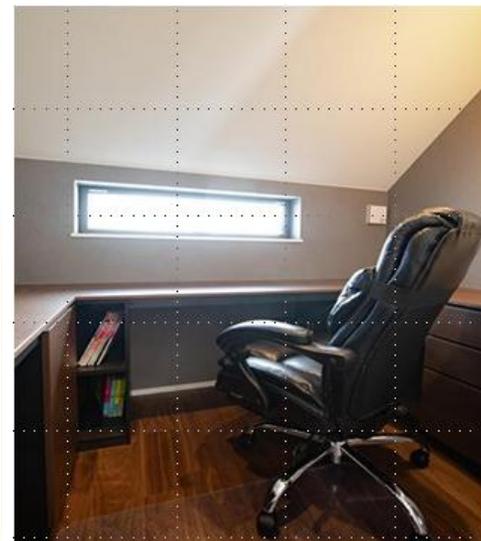
玄関から居室に入るまでの導線に洗面台を設置し、帰宅後すぐの手洗いに対応

【豊富な収納スペース】



小屋裏等を活用し、豊富な収納スペースを確保

【在宅勤務時のワークスペース】



傾斜した天井と窓を上手く利用し、落ち着きやすく機能的な空間を実現

【社会課題解決に貢献】

「当社グループは「お客様が求める住まい」を愚直に追及」することを企業理念に掲げ、「普通に働く人が都心部で住宅を持てる日本を次世代に残す」ことをミッションとして事業に取り組んでまいりました。都心部を中心として、利便性、生活環境及び価格のバランスが取れた住宅を手頃な価格でご提供することが、事業価値のみならず社会価値の創造にも繋がるものと考えております。

注. 上記施工例はオプション等を含む一例であり、全ての住戸に標準として備えているものではありません。

(事例紹介②) AI・RPAの活用による業務効率改善

- 非接触で提供が可能なオンラインチラシ全自動作成システムを開発し、運用開始
- AI・RPAの活用により業務効率も改善 (年間 チラシ作成2,880時間、審査900時間を削減)

【チラシの作成フロー】



担当者が、AIに対象物件名を音声やテキストで伝達



RPAがチラシに必要な情報を収集、AIがチラシを作成し2~3分でPDF出力、広告審査の承認後、QRコードを発行



お客様は、お持ちのスマートフォンからQRコードを読み込むことで、非接触でチラシを確認することが可能

【本システム開発の狙い】

不動産業界では、紙の物件チラシを直接お渡しする接客が根強く残っています。「新しい生活様式」の下でも、お客様に安心して家探しをしていただきたいと考え、タブレットデバイス等を通じて非接触でデジタルチラシを活用する本システム開発に取り組みました。また、業務効率の改善を通じて創出した時間は、更なるサービスの提供に充当してまいります。

(事例紹介③) 小学生を対象とした絵画コンテストを開催

- 小学生対象！「将来の夢」をテーマに春休み絵画コンテストを開催
- 1,101点の応募をいただき、何かに取り組む楽しさを子供たちに提供



【活動の背景】

当社は、新型コロナウイルス感染症対策によって、いつもより長くなった春休みに、将来の夢を描いて頑張る小学生を応援したいと考え、絵画コンテストを行い、多数のご応募をいただきました。その際、「将来の夢を考えながら作品を描く時間は、とても楽しそうだった」と子供が制作に取り組む様子も寄せられました。当社は、今後も様々な場面で頑張る人を応援していきます。

【結果】

募集期間：2020年3月23日（月）～4月30日（木）

応募者：新小学1年生から新中学1年生までの子供たちより、合計1,101件の応募

大賞者：5月24日（日）厳正な審査を経て各学年1名の計7名の大賞を発表、各々100万円分の旅行券を進呈

(事例紹介④) ヤクルトの配布を通じた地域社会への貢献

- 地域社会への貢献の一環として、子どもと学童職員に合計1万本のヤクルトを配布
- 行政機関、ヤクルト本社様等と協力して、本取り組みを実施



【活動の背景】

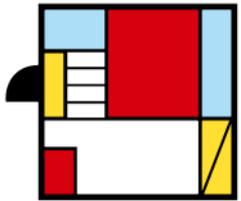
新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、臨時休校や分散登校・短縮授業などが実施されました。その結果、子どもたちや学童職員の方々の生活は一変しました。当社は、トップスポンサーを務める東京ヤクルトスワローズ様との関係を活かし、スポーツと乳酸菌飲料を通して皆様に応援しようと考え、本取り組みを実施いたしました。引き続き、当社の事業と関わりのある地域社会に貢献できる活動を積極的に行ってまいります。

【配布の概要】

配布日程 : 2020年6月24日(水)～7月3日(金)

配布先 : 渋谷区全放課後クラブ、中野区全学童、
弊社営業センター付近の学童、児童館、子ども食堂など 合計 約90箇所

配布本数 : 「ヤクルト400LT」1万本

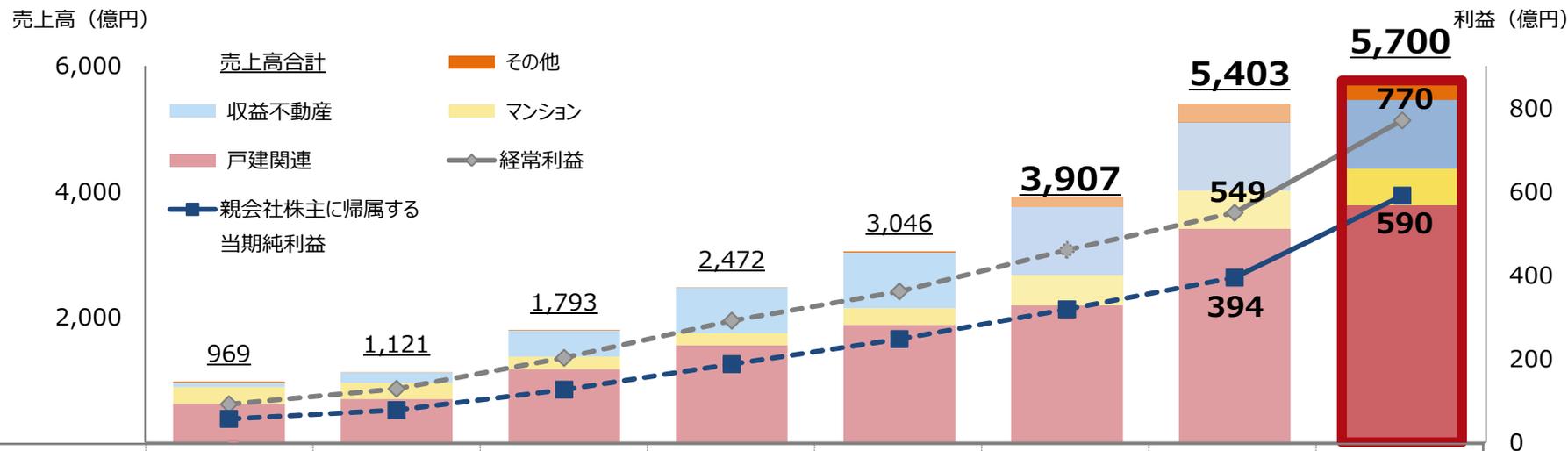


**OPEN
HOUSE**

4. 中期経営計画

中期経営計画 Hop Step 5000

- 2017年11月の計画策定から3度の修正を経て、最終年度の利益目標を引き上げ
- 2020年9月期 売上高 5,000億円→5,700億円、当期純利益 400億円→590億円



	2013.9期	2014.9期	2015.9期	2016.9期	2017.9期	2018.9期	2019.9期	2020.9期 (予想)
戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,873	2,185	3,405	3,780
マンション	271	257	200	190	264	493	609	580
収益不動産	69	165	417	728	889	1,074	1,084	1,100
その他	17	6	7	4	18	154	305	240
売上高合計	969	1,121	1,793	2,472	3,046	3,907	5,403	5,700
経常利益	91	128	202	291	361	460	549	770
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	77	126	187	247	318	394	590

2013.9-2017.9
売上高
CAGR:33.1%

2017.9-2020.9
売上高
CAGR:23.2%

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 → ① 埼玉県、福岡圏、千葉県への進出に加え、既存エリアのシェアも拡大
- ・開発及び建設機能の強化 → ② グループとしての供給棟数は、年間9,000棟規模に成長
- ・グループ経営の促進 → ③ ホーク・ワン物件の当社仲介による資産及び販売効率を改善

(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 → ④ 名古屋市においてマンション開発を拡大
- ・収益不動産事業の持続的成長 → ⑤ 一時的に保守的な計画とするも、前期実績を上回って着地
- ・新たな事業への取り組み → ⑥ アメリカ不動産事業が堅調に推移

(3) 企業の成長を支える経営基盤の強化

- ・人材の採用 → ⑦ 新卒採用 2019年4月 298名、2020年4月 279名
- ・経営を担う人材の育成 → ⑧ 社内人材の子会社代表取締役への就任、外部人材の登用
- ・働き方改革、ダイバーシティの推進 → ⑨ 労働時間短縮につながるIT活用による生産性の改善
- ・サステナビリティへの取り組み → ⑩ サステナビリティに対する考え方及び取り組み状況の開示

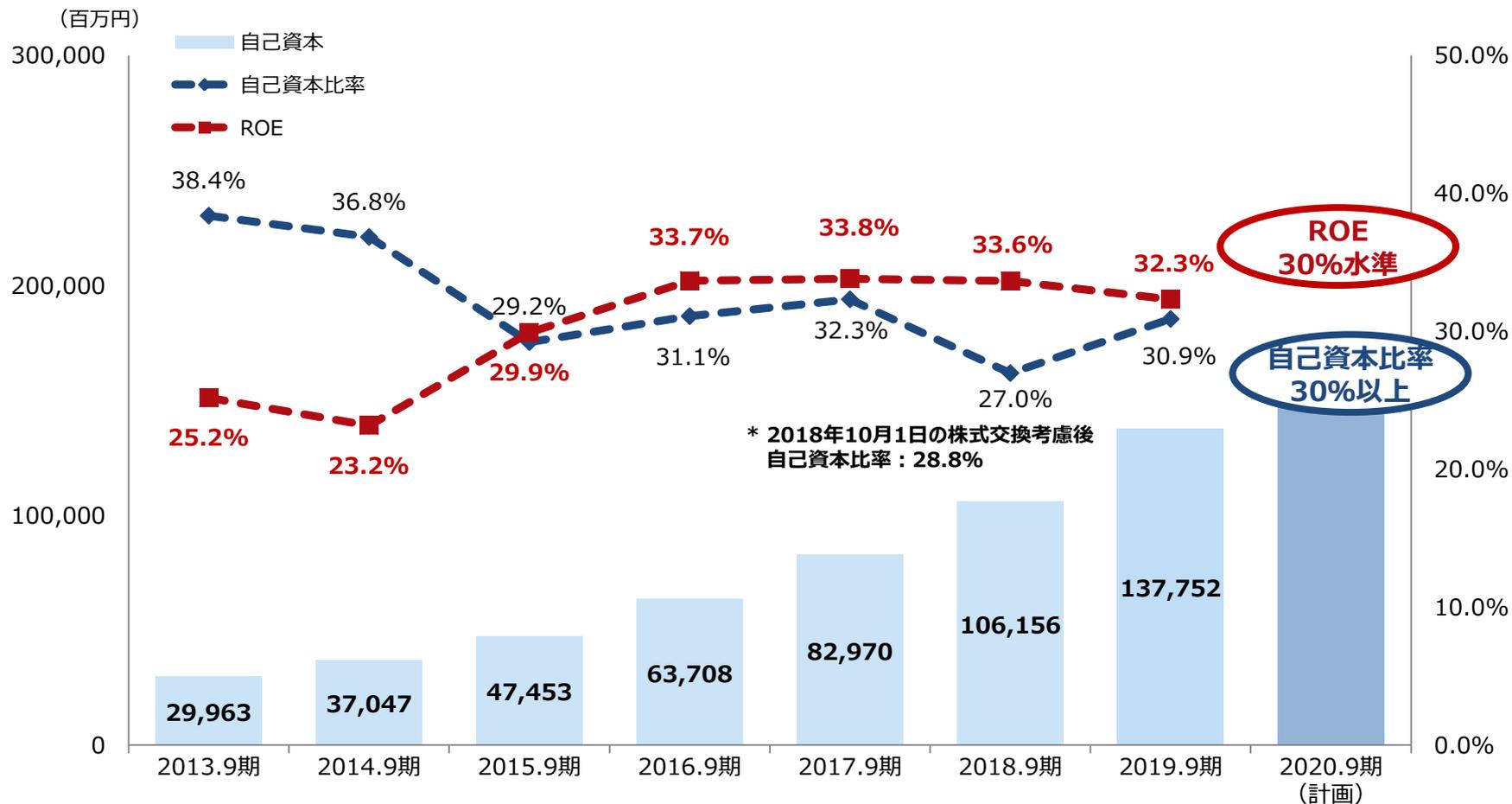
資本政策

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)

資本政策 高い資本効率と財務健全性の両立

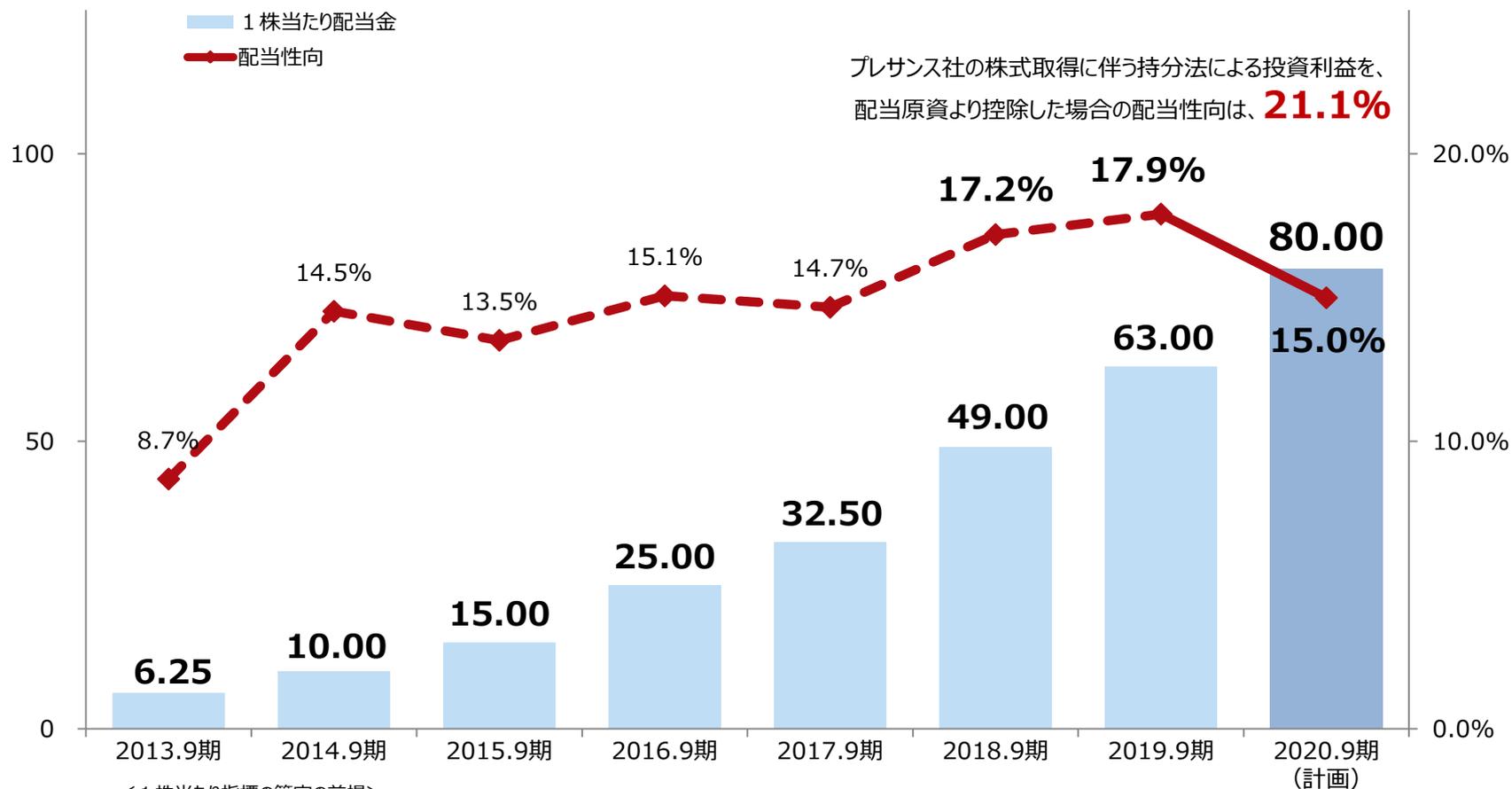
- 高い資本効率の継続 (ROE : 30%水準)
- 財務面の安全性を確保する健全な財務体質の維持 (自己資本比率 : 30%以上)



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

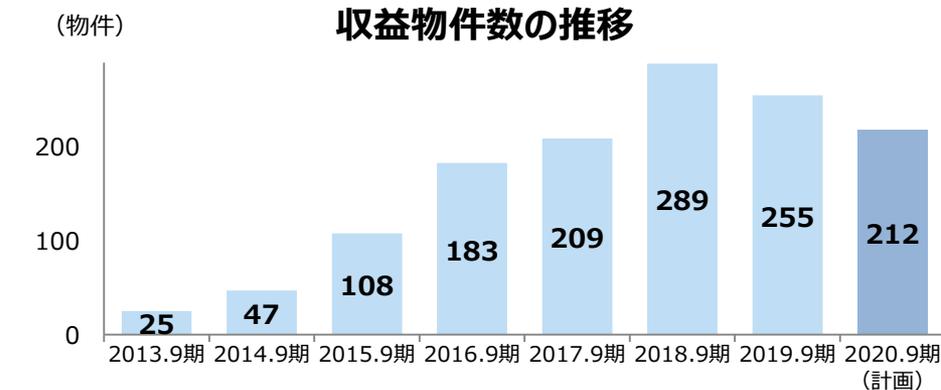
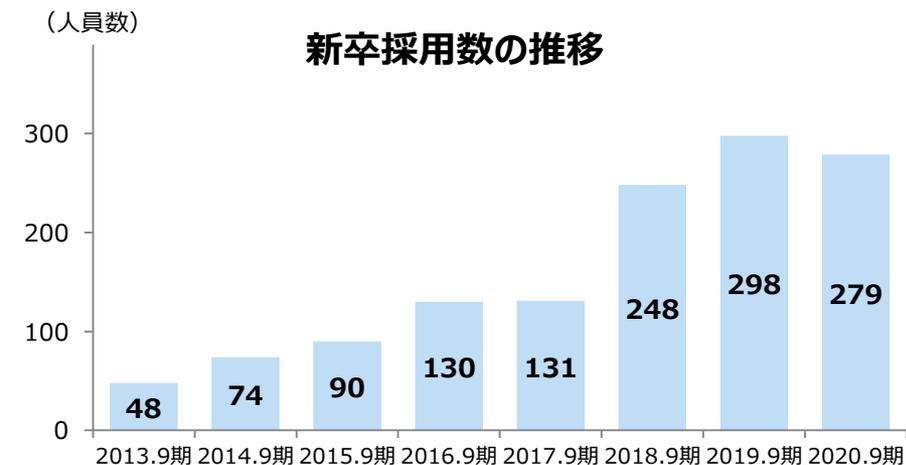
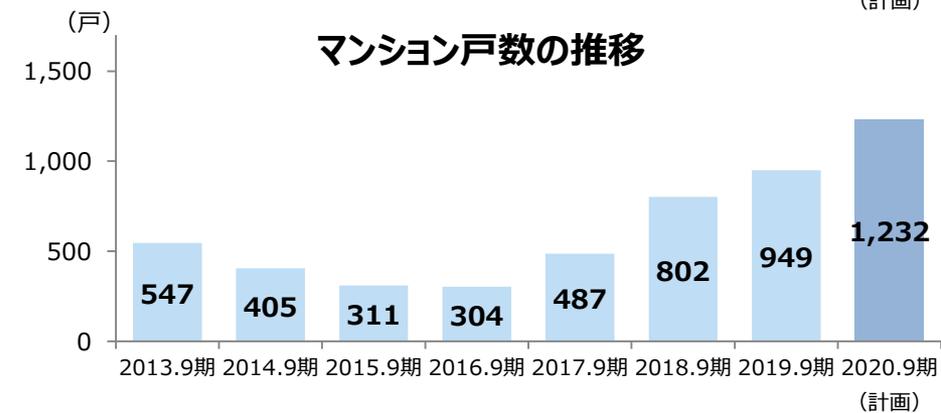
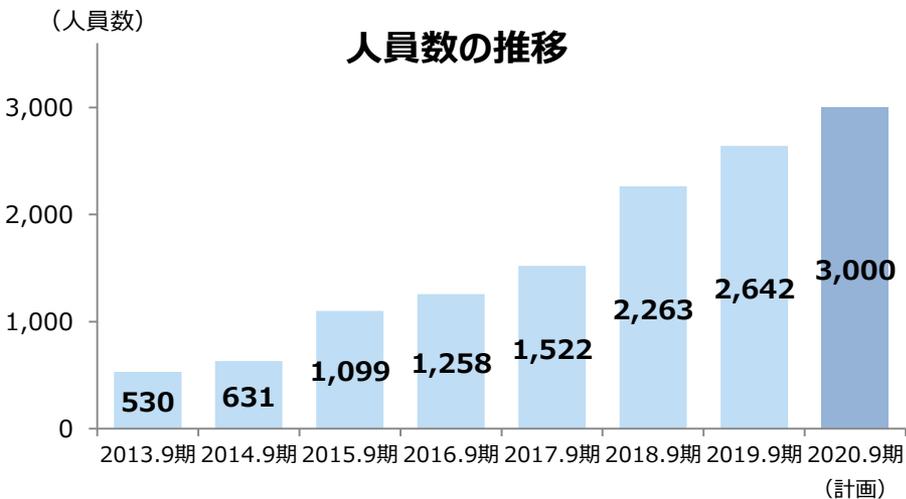
(円)

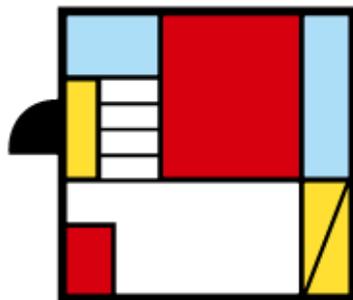


< 1株当たり指標の算定の前提 >

1. 株式分割（2015年7月1日付1株につき2株、2019年10月1日付1株につき2株の割合）が、2013年9月期末に行われたと仮定して算定（本資料3ページの1株当たり配当金は、2019年10月1日付1株につき2株の割合での株式分割前（2019年9月30日時点）の金額を記載しており、当ページとは前提が異なります。）
2. 2020.9期は、2019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

定量目標





**OPEN
HOUSE**

**当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます。
<https://openhouse-group.co.jp/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。