



株式会社オープンハウス

証券コード 3288

決算説明資料

2020年9月期

[2019/10 - 2020/9]



2020年9月期 決算トピックス

2020.9期 事業進捗

■ 8期連続過去最高の売上高、利益を更新

売上高	5,759億円	(前期比 : 6.6%増、業績予想 : 5,700億円)
経常利益	773億円	(〃 :40.8%増、 〃 : 770億円)
親会社株主に帰属する 当期純利益	594億円	(〃 :51.0%増、 〃 : 590億円)

2021.9期 業績予想

■ 売上高、営業利益は10%成長を見込み、9期連続過去最高の更新を目指す

(株式会社プレサンスコーポレーションは、持分法適用関連会社の前提にて業績を予想)

売上高	6,340億円	(前期比 : 10.1%増)
営業利益	690億円	(〃 :11.1%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	500億円	(〃 :16.0%減)

M & A

- 株式会社プレサンスコーポレーションの連結子会社化を目指す
信用補完及び資金調達の安定化により、シナジー効果を早期に実現
公開買付けの開始及び第三者割当増資の引受けを発表、同社の上場は継続

中期 経営計画

- 「Hop Step 5000」 から 「行こうぜ1兆!2023」 へ
2023年9月期の売上高1兆円を目指す



1. 2020年9月期 連結決算概要

連結損益計算書（概要）

- ✓ 8期連続、過去最高の売上高、利益を更新
- ✓ プレサンス社の株式取得に伴い、持分法による投資利益17,786百万円計上

（単位：百万円）

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
売上高	540,376	-	575,951	-	6.6%
営業利益	57,781	10.7%	62,129	10.8%	7.5%
経常利益	54,928	10.2%	77,357	13.4%	40.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,407	7.3%	59,491	10.3%	51.0%

* プレサンス社（株式会社プレサンスコーポレーション）

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、他セグメントも全て計画通り達成

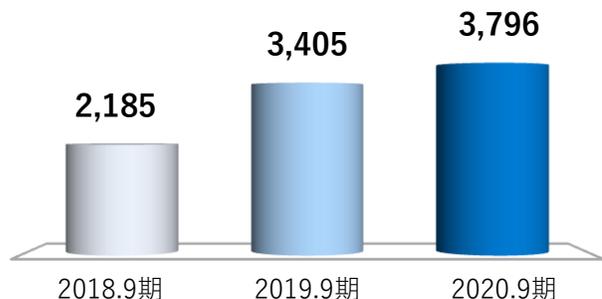
(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高					
	540,376	100.0%	575,951	100.0%	6.6%
戸建関連事業	340,528	63.0%	379,656	65.9%	11.5%
マンション事業	60,956	11.3%	58,169	10.1%	△4.6%
収益不動産事業	108,410	20.1%	112,207	19.5%	3.5%
その他（アメリカ不動産等）	30,538	5.7%	26,027	4.5%	△14.8%
調整額	△57	-	△110	-	-
営業利益					
	57,781	10.7%	62,129	10.8%	7.5%
戸建関連事業	32,620	9.6%	40,677	10.7%	24.7%
マンション事業	10,815	17.7%	9,608	16.5%	△11.2%
収益不動産事業	11,487	10.6%	10,485	9.3%	△8.7%
その他（アメリカ不動産等）	3,777	12.4%	2,314	8.9%	△38.7%
調整額	△920	-	△956	-	-

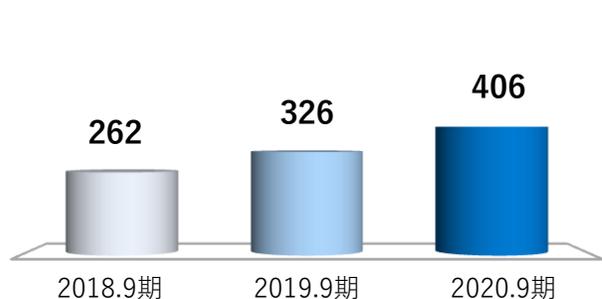
戸建関連事業（全体）

- ✓ 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）



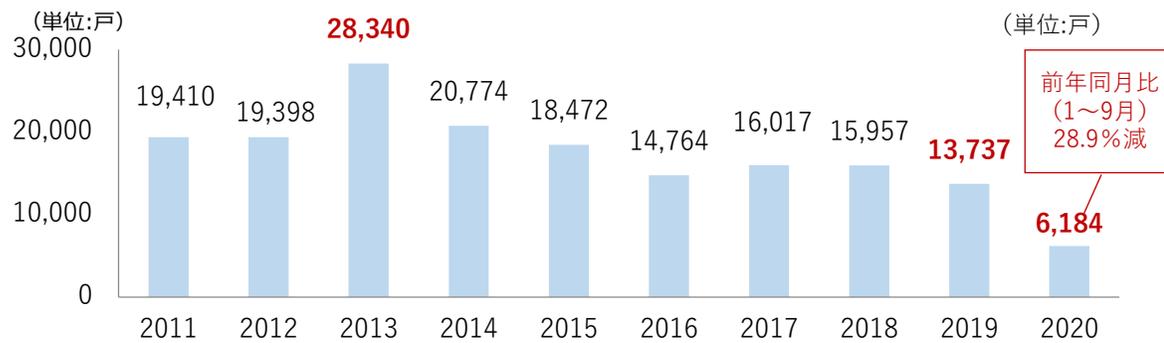
東京23区新築マンションと当社戸建（建売）の平均価格推移



出所：株式会社不動産経済研究所 「首都圏マンション市場動向」
 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、福岡除く首都圏対象
 * 2020年のマンションは1-9月、2020年の当社は2019年10-2020年9月

	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	増減
売上高	218,540	340,528	379,656	11.5%
売上総利益	39,338	52,565	60,709	15.5%
売上総利益率	18.0%	15.4%	16.0%	0.6pt
営業利益	26,276	32,620	40,677	24.7%
営業利益率	12.0%	9.6%	10.7%	1.1pt

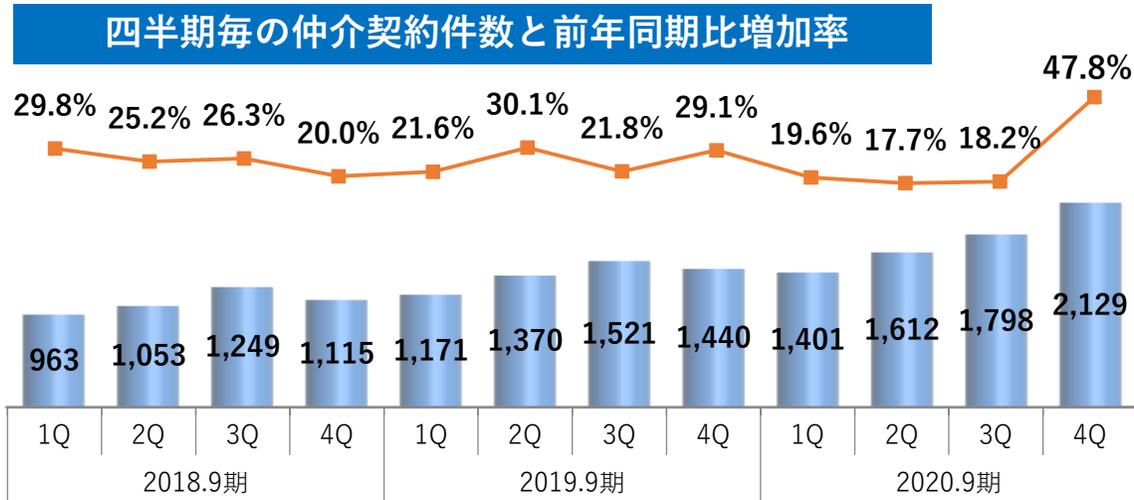
東京23区新築マンションの供給戸数推移



出所：株式会社不動産経済研究所 「首都圏マンション市場動向」
 年度：暦年（1-12月）、2020年度のみ1-9月

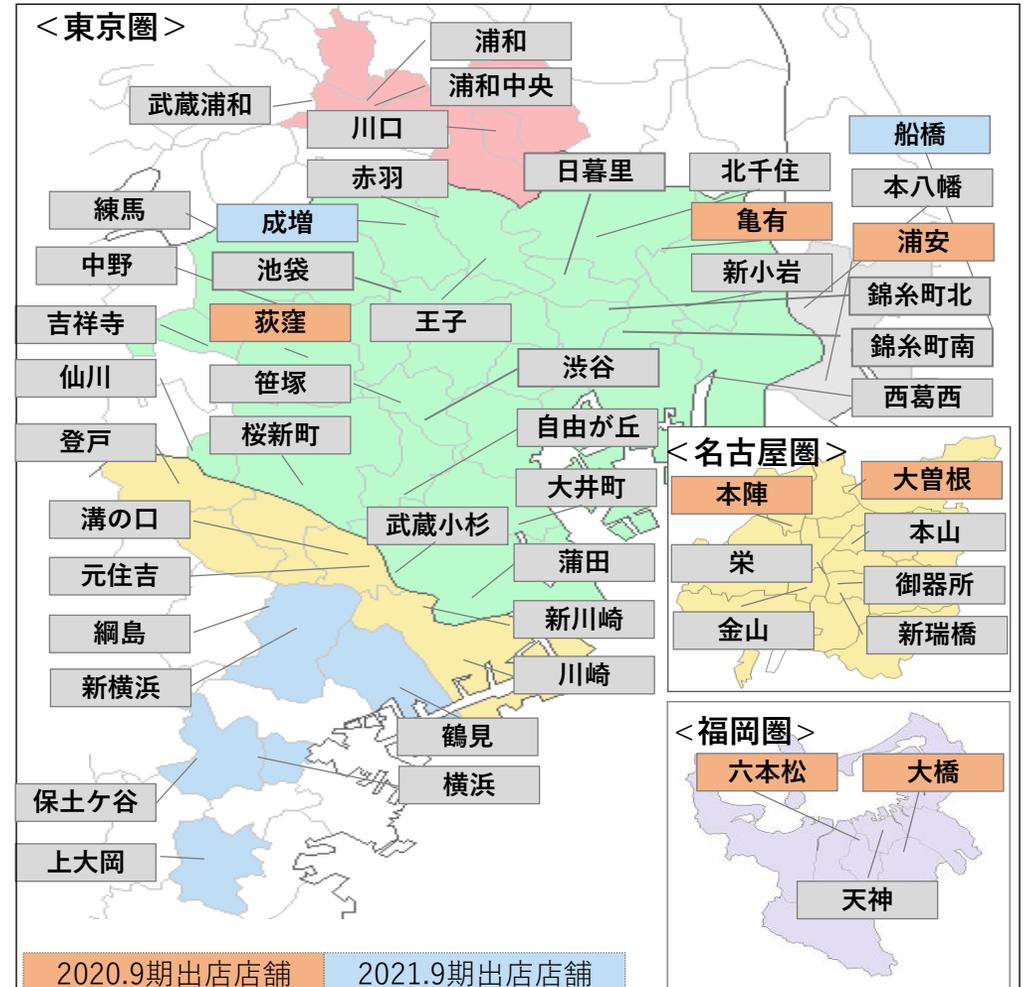
戸建関連事業 (①オープンハウス (仲介))

- ✓ 4Qの仲介契約件数は、前年同期比47.8%増と好調
- ✓ 2020年9月期 7店舗、2021年9月期 2店舗を出店し、計51営業センターを展開



エリア別営業センター数

	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2020年 11月13日現在
東京都	17	19	21	22
神奈川県	10	12	12	12
愛知県	3	5	7	7
埼玉県	2	4	4	4
福岡県	-	1	3	3
千葉県	-	1	2	3
合計	32	42	49	51



戸建関連事業 ウィズコロナの暮らし

新しい生活ニーズと当社戸建の商品性が合致

テレワークで部屋が足りない、家が狭い

教育、医療、飲食等の
インフラを考えると都市部は離れがたい

高騰するマンションよりも手頃な戸建

テレビ会議
(家で働く)

出前サービス
(家で楽しむ)



動画・ゲーム等
(家で楽しむ)

新しい生活様式

家で働く、家で楽しむ→家での滞在時間が増加

戸建関連事業 (②オープンハウス・ディベロップメント)

✓ 新型コロナウイルス感染症の下でも、通期業績は着実に伸長



	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	増減	(販売形態別)	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	増減		
戸	売上高	185,411	221,314	248,980	12.5%	建 売	売上高	70,222	98,706	116,697	18.2%
	売上総利益	33,586	35,598	40,846	14.7%		引渡件数	1,627棟	2,296棟	2,804棟	508棟
							単価	43.2	43.0	41.6	△1.4
建	売上総利益率	18.1%	16.1%	16.4%	0.3pt	土 地	売上高	97,799	100,100	108,061	8.0%
	引渡件数 (建売+土地)	3,881棟	4,754棟	5,449棟	695棟		引渡件数	2,254棟	2,458棟	2,645棟	187棟
							単価	43.4	40.7	40.9	0.1
					請 負	売上高	16,805	21,907	23,622	7.8%	
						引渡件数	1,182棟	1,555棟	1,597棟	42棟	
						単価	14.2	14.1	14.8	0.7	
					その他 売上高	583	600	599	△0.1%		

* 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)

✓ 首都圏法人向けが好調に推移しており、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 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	増減
売上高	42,130	48,187	55,508	15.2%
売上総利益	4,687	5,307	6,235	17.5%
売上総利益率	11.1%	11.0%	11.2%	0.2pt
引渡件数 *1	3,224棟	3,674棟	4,158棟	484棟
(OHD)	(1,077棟)	(1,484棟)	(1,535棟)	(51棟)

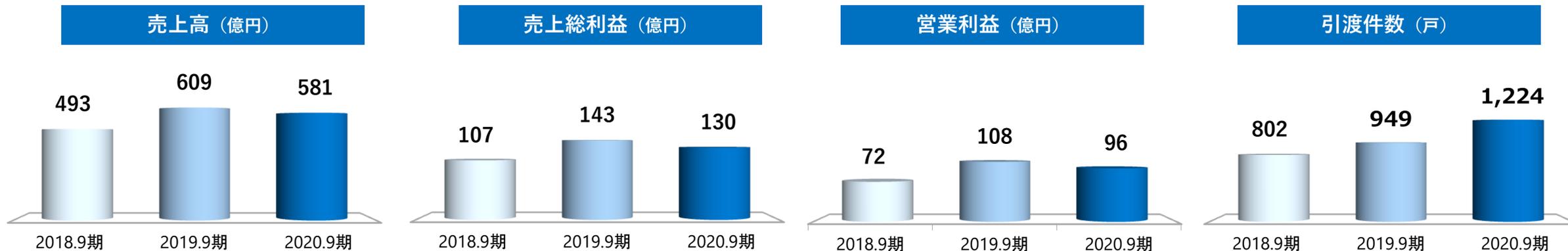
*1 法人向け等の建築請負における引渡件数
()内はOHD向け件数

* 株式会社オープンハウス・アーキテクト (以下、「OHA」)



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
- ✓ 今期、名古屋での引渡戸数が東京を上回り、福岡での引き渡しも計画通り実行



(単位:百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	増減
売上高	49,385	60,956	58,169	△4.6%
売上総利益	10,732	14,380	13,009	△9.5%
売上総利益率	21.7%	23.6%	22.4%	△1.2pt
営業利益	7,230	10,815	9,608	△11.2%
営業利益率	14.6%	17.7%	16.5%	△1.2pt
引渡件数	802戸	949戸	1,224戸	275戸
単価	61.5	63.9	47.3	△16.6

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)



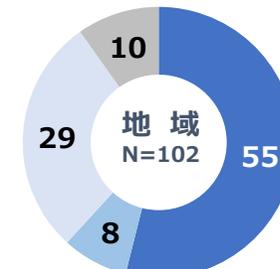
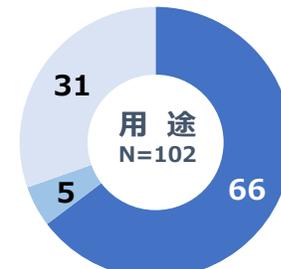
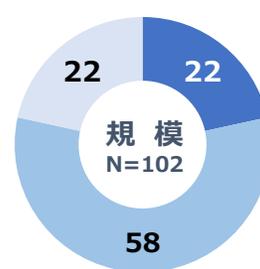
引渡件数 (件)



(単位:百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	増減
売上高	107,430	108,410	112,207	3.5%
売上総利益	16,633	16,429	14,892	△9.4%
売上総利益率	15.5%	15.2%	13.3%	△1.9pt
営業利益	12,272	11,487	10,485	△8.7%
営業利益率	11.4%	10.6%	9.3%	△1.3pt
引渡件数	289件	255件	230件	△25件
単価	372	413	478	66

保有物件内訳 (件) (2020年9月末)

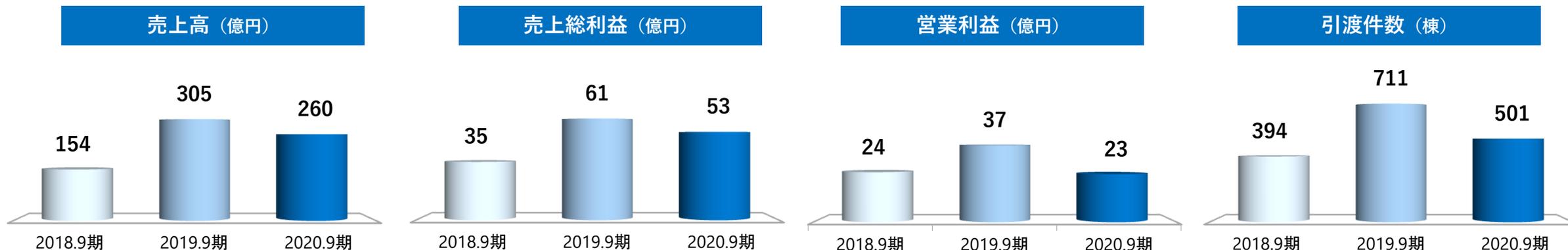


■ 1億円以下 ■ マンション ■ オフィスビル ■ 東京都 ■ 神奈川県
■ 1億円超~5億円以下 ■ 複合等 ■ 関西・中部・九州 ■ その他
■ 5億円超

(金額は、2020年9月末簿価ベース)

その他 (アメリカ不動産事業等)

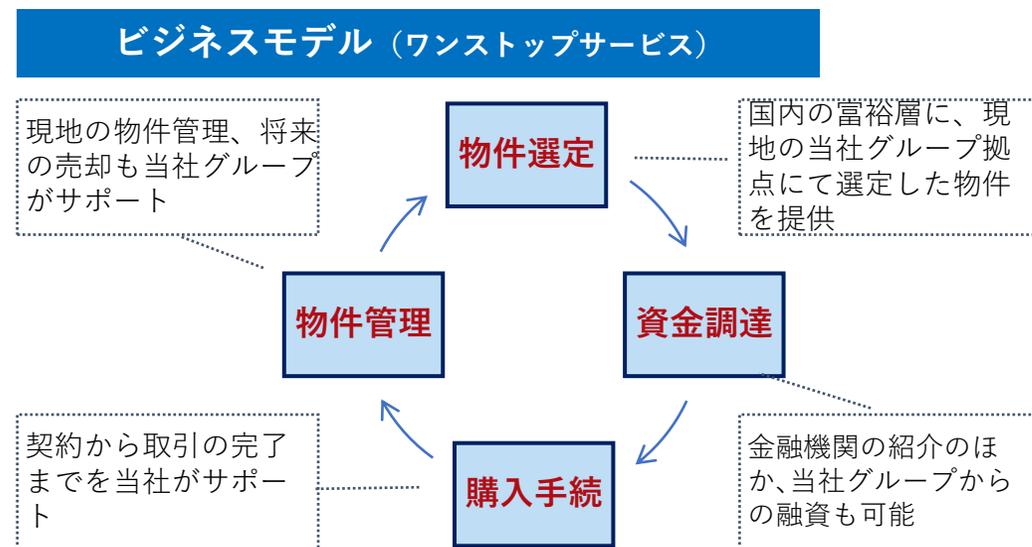
- ✓ 現地での物件管理等の豊富な実績により、同業他社に差別化
- ✓ 国内の法人向け並びに個人向け純投資として、販売契約は順調



(単位:百万円)

	2018.9期 (2017/10-2018/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	増減
売上高	15,409	30,538	26,027	△14.8%
売上総利益	3,530	6,127	5,389	△12.0%
売上総利益率	22.9%	20.1%	20.7%	0.6pt
営業利益	2,408	3,777	2,314	△38.7%
営業利益率	15.6%	12.4%	8.9%	△3.5pt
引渡件数 *	394棟	711棟	501棟	△210棟
(内、アパート等マルチ物件)	—	(7棟)	(12棟)	(5棟)

* アメリカ不動産事業の物件数



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 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
販売費及び一般管理費	31,879	5.9%	32,183	5.6%	304
人件費	9,313	1.7%	10,085	1.8%	772
販売手数料	4,886	0.9%	4,265	0.7%	△620
事務所維持費	3,519	0.7%	3,888	0.7%	368
広告宣伝費	2,290	0.4%	2,308	0.4%	18
販売促進費	1,317	0.2%	1,094	0.2%	△222
その他	10,553	2.0%	10,540	1.8%	△12

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)		増減
	実績	売上対比	実績	売上対比	
営業外収益	412	0.1%	18,356	3.2%	17,944
持分法による 投資利益*	—	—	17,786	3.1%	17,786
その他	412	0.1%	570	0.1%	158
営業外費用	3,265	0.6%	3,128	0.5%	△136
支払利息	1,817	0.3%	2,298	0.4%	481
支払手数料	871	0.2%	224	0.0%	△646
その他	576	0.1%	605	0.1%	28

・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 **4,077**

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019.9期末	2020.9期末	増減
流動資産	424,766	507,123	82,356
現金及び預金	135,354	219,227	83,872
たな卸資産	250,054	237,287	△12,766
その他	39,357	50,608	11,250
固定資産	21,106	61,917	40,811
有形固定資産	4,990	5,010	20
無形固定資産	3,456	3,080	△376
投資その他の資産	12,659	53,825	41,166
繰延資産	31	24	△6
資産合計	445,904	569,066	123,161

	2019.9期末	2020.9期末	増減
負債	307,837	335,342	27,505
流動負債	162,348	176,713	14,365
固定負債	145,488	158,628	13,140
純資産	138,067	233,723	95,656
株主資本	138,263	234,666	96,402
評価・換算差額等	△196	△ 942	△ 746
負債純資産合計	445,904	569,066	123,161

<安全性指標>

	2019.9期末	2020.9期末	増減
D/Eレシオ	1.8倍	1.2倍	△0.6pt
ネットD/Eレシオ *	0.8倍	0.2倍	△0.6pt

* ネットD/Eレシオ：(借入金+社債-現金及び預金) / 純資産)

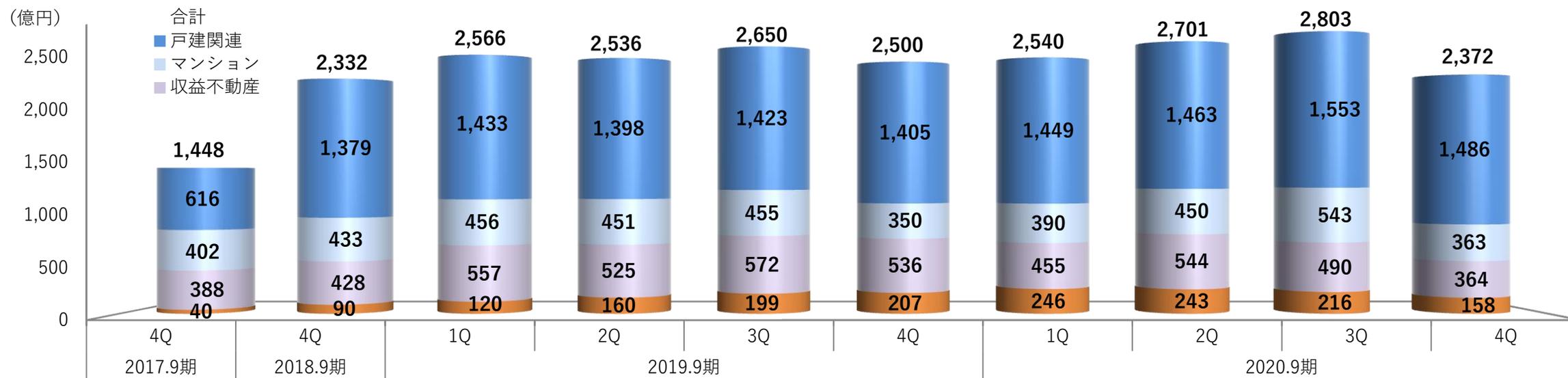
	2019.9期末	2020.9期末	増減
自己資本比率	30.9%	41.0%	10.1pt
ネット自己資本比率 **	44.4%	66.7%	22.4pt

** 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	2018.9期末	2019.9期末	2020.9期末	(構成比)	増減
戸建関連	61,667	137,991	140,560	148,676	62.7%	8,115
マンション	40,291	43,322	35,065	36,339	15.3%	1,273
収益不動産	38,871	42,873	53,691	36,445	15.4%	△17,246
その他	4,064	9,084	20,735	15,825	6.7%	△4,909
合計	144,894	233,272	250,054	237,287	100.0%	△12,766



連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	主な要因等
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,344	48,793	<ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前当期純利益の計上 (内、持分法による投資損益は影響なし) たな卸資産の減少 法人税等の支払 等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,800	△24,054	<ul style="list-style-type: none"> 関係会社株式の取得 等
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,186	59,430	<ul style="list-style-type: none"> 株式の発行 自己株式の売却 借入金の増加 配当金の支払 等
現金及び現金同等物に係る換算差額	△364	△296	
現金及び現金同等物の増減額	16,366	83,872	
現金及び現金同等物の期首残高	118,978	135,345	
現金及び現金同等物の期末残高	135,345	219,218	



2. 2021年9月期 連結業績予想

連結業績予想

- ✓ 売上高、営業利益の9期連続過去最高の更新、株主還元 8円増配、配当性向22.1%
- ✓ プレサンス社は、持分法適用関連会社の前提にて業績を予想

(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	実績	増減
売上高	540,376	38.3%	575,951	6.6%
営業利益	57,781	22.1%	62,129	7.5%
経常利益	54,928	19.3%	77,357	40.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,407	23.9%	59,491	51.0%

2021.9期 業績予想 (2020/10-2021/9)	
予想	増減
634,000	10.1%
69,000	11.1%
70,000	△9.5%
50,000	△16.0%

(1株当たり指標、配当性向)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	実績	増減
1株当たり当期純利益	351.22	-	525.36	-
1株当たり配当金	63.00	14.00	80.00	17.00
配当性向	17.9%	-	15.2%	-

(単位：円 銭)

2021.9期 業績予想 (2020/10-2021/9)	
予想	増減
397.40	-
88.00	8.00
22.1%	-

持分法による投資利益を除いた配当性向は、**21.7%**

連結業績予想 (セグメント別売上高)

✓ 新しい生活様式の下で、戸建関連事業を中心に業績の拡大を指向

(単位：百万円)

	2019.9期 (2018/10-2019/9)		2020.9期 (2019/10-2020/9)	
	実績	増減	実績	増減
売上高合計	540,376	38.3%	575,951	6.6%
戸建関連事業	340,528	63.0%	379,656	11.5%
マンション事業	60,956	11.3%	58,169	△4.6%
収益不動産事業	108,410	20.1%	112,207	3.5%
その他 (アメリカ不動産等)	30,538	5.7%	26,027	△14.8%
調整額	△57	-	△110	-

2021.9期 業績予想 (2020/10-2021/9)	
予想	増減
634,000	10.1%
436,500	15.0%
46,500	△20.1%
112,500	0.3%
38,500	47.9%
-	-

連結業績予想 (サブセグメント別売上高・ユニット計画)

		売上高 (億円)			ユニット (棟、戸、件)			
		2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	2019.9期 (2018/10-2019/9)	2020.9期 (2019/10-2020/9)	2021.9期 (2020/10-2021/9)	
		実績	実績	計画	実績	実績	計画	
OHD	建売	987	1,166	1,365	建売	2,296	2,804	3,350
	土地	1,001	1,080	1,295	土地	2,458	2,645	3,400
	請負	219	236	260	請負	1,555	1,597	1,750
OHA		481	555	650	請負合計	3,674	4,158	4,540
ホーク・ワン		822	870	963	内、G向け	1,484	1,535	1,800
					建売	1,989	2,063	2,200
					土地	66	145	240
マンション		609	581	465	注文	50	39	110
収益不動産		1,084	1,122	1,125	(戸数)	949	1,224	1,120
アメリカ不動産		305	260	385	(件数)	255	230	250
					(棟数)	711	501	870
					内、マルチ	7	12	20



3. M&A

プレサンス社との資本関係強化

- ✓プレサンス社の事業運営の持続可能性の確保のために、資本関係の強化による信用補完を行う
- ✓地域補完及び商品補完とさらなる商品開発等のシナジー効果によりグループ全体の業容拡大を狙う



地域補完	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 首都圏に強み (首都圏、大阪、名古屋、福岡圏にて展開) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 近畿、東海・中京圏に強み
商品補完	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 戸建 ◆ 分譲マンション ◆ 収益不動産 ◆ 海外不動産 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 投資用マンション ◆ ファミリーマンション ◆ マンション管理
主要シナジー	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 戸建事業の関西圏への進出 ◆ 首都圏での新築投資用マンション事業の展開 ◆ 住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開 	<ul style="list-style-type: none"> → 推定市場規模1.2兆円 → 推定市場規模1,817億円 → J-REITも視野に

詳細につきましては、2020年11月13日発表の「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契約の変更等に関する合意書の締結、株式会社プレサンスコーポレーション株式(証券コード:3254)に対する公開買付けの開始及び第三者割当増資の引受けに関するお知らせ」をご参照ください。



4. 第2次中期経営計画

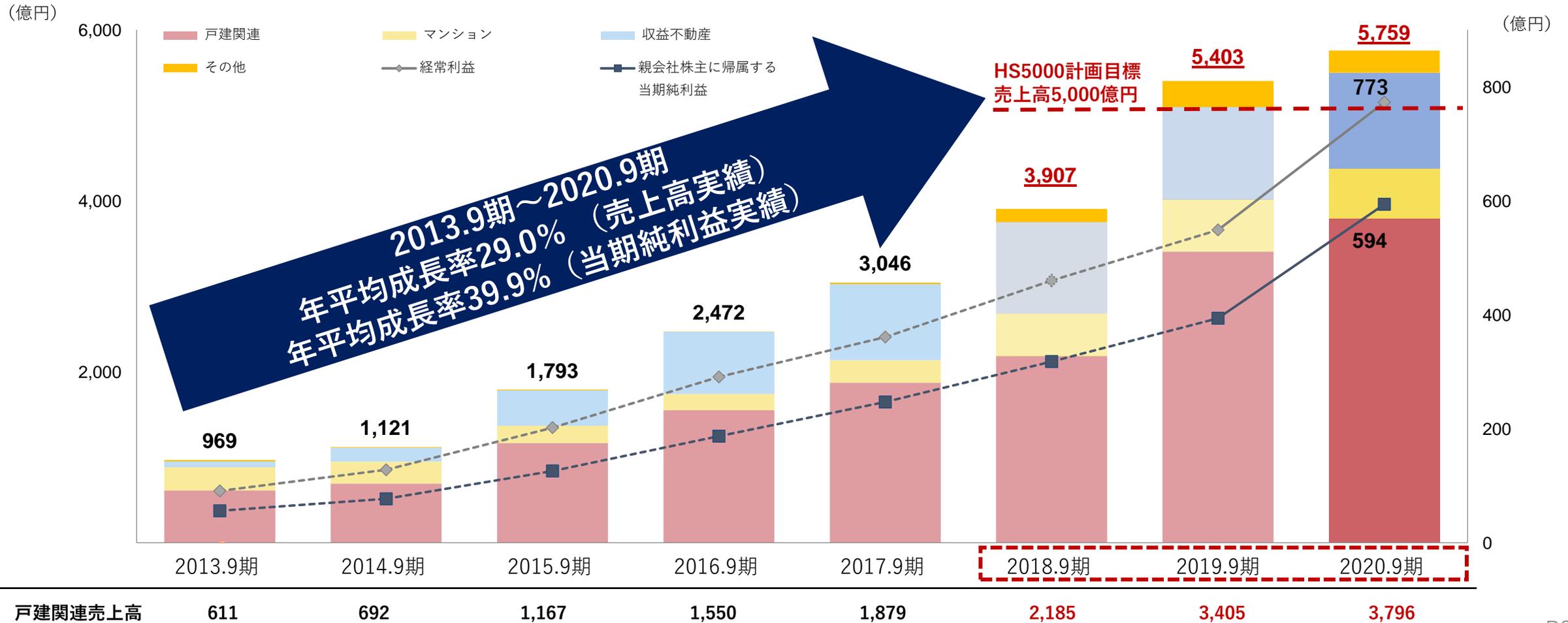
第2次中期経営計画

“行こうぜ1兆！2023”

更なる成長を

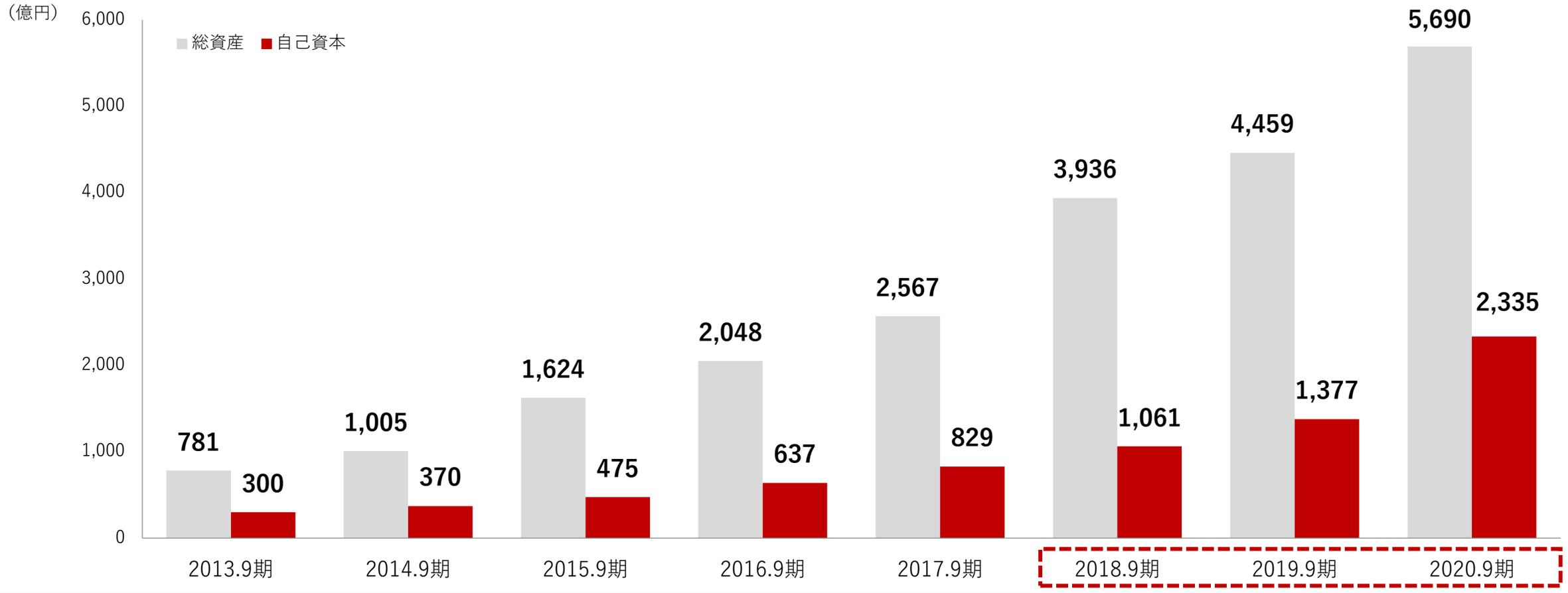
“Hop Step 5000計画”振り返り①

- ✓既存事業では戸建関連事業が成長を牽引（上場来の売上高成長率29.8%、3年間の売上高成長率26.6%）
- ✓株式会社ホーク・ワンを完全子会社化（2018年10月）、プレサンス社の持分法適用関連会社化（2020年5月）



“Hop Step 5000計画”振り返り②

- ✓ 総資産を5,690億円まで拡大しながら自己資本比率、ネットD/Eレシオは健全な水準
- ✓ 2020年7月にグローバル公募増資を実施し、さらなる成長を目指し財務基盤をさらに強化



自己資本比率	38.4%	36.8%	29.2%	31.1%	32.3%	27.0%	30.9%	41.0%
ネットD/Eレシオ	0.34	0.62	0.97	0.67	0.61	1.03	0.82	0.22

事業を取り巻く外部環境と競争優位性

✓ 新型コロナの与える社会的・経済的影響は大きいですが、景気変動下でも安定した実需に支えられ、オープンハウスグループは今後も成長を継続

事業を取り巻く外部環境

新型コロナの与える社会・経済的影響

ワークスタイル/ライフスタイルの多様化

価値観の多様化・分散化

国内の生産年齢人口・世帯数の減少

金融環境の変化

規制や税制の変化

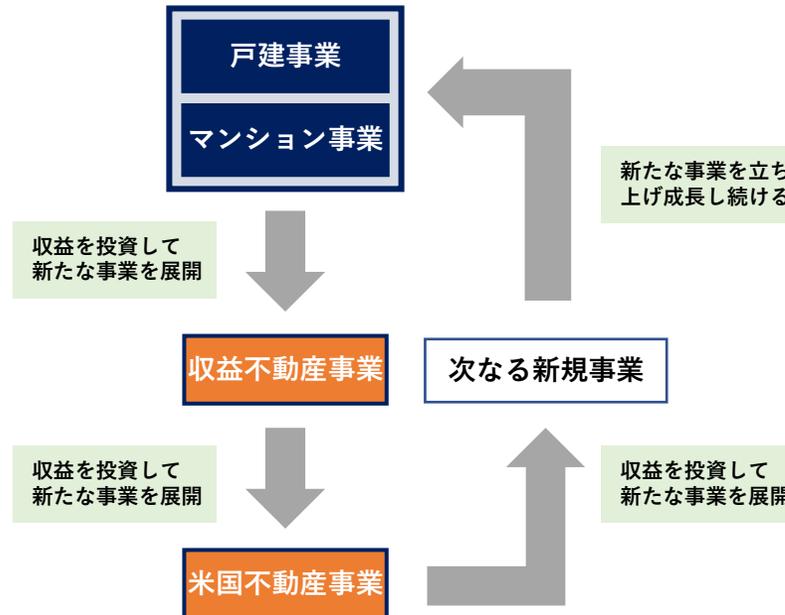
テクノロジーの急激な変化

社会の持続可能性に対する意識の高まり

オープンハウスグループの競争優位性

実需中心の事業ポートフォリオ

実需（戸建・マンション事業）の安定した収益力を中心に据えた事業展開



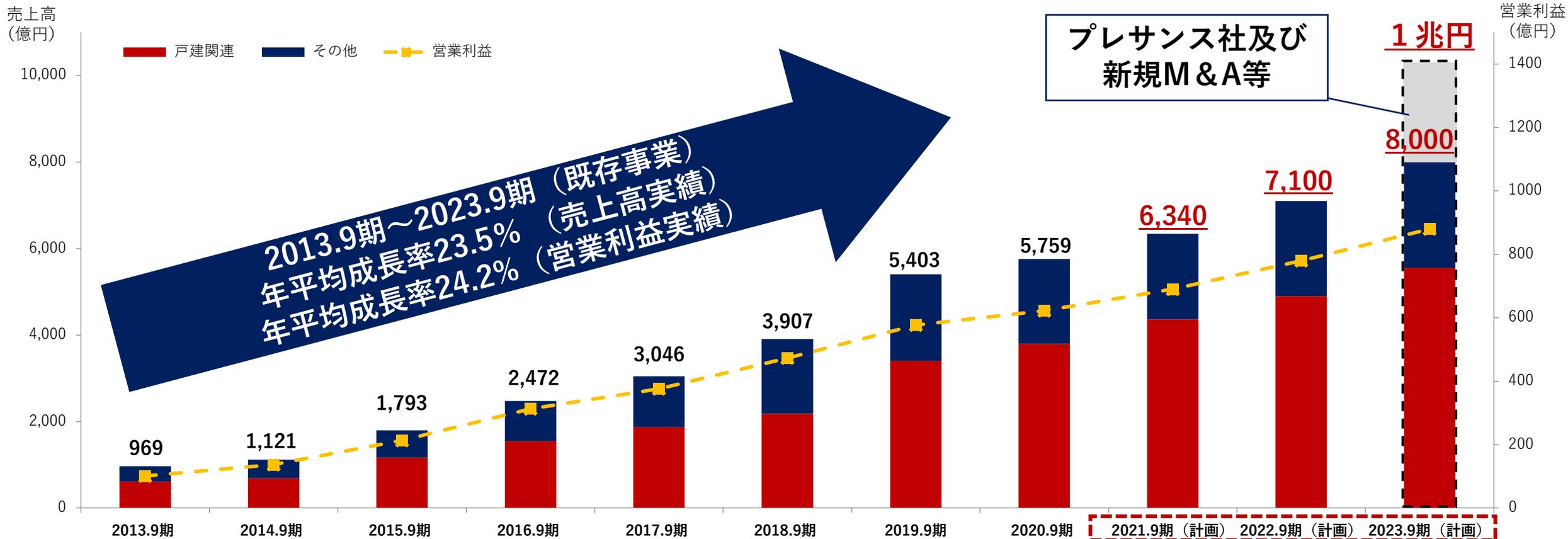
製販一体体制による高い在庫回転率

仕入、建設、販売まで製販一体体制を構築し、短い事業期間を実現



売上高 1 兆円に向けた 3 カ年の売上計画

- ✓ 2023年9月期の既存事業の売上高8,000億円とし、グループ全体では売上高 1 兆円を計画
- ✓ 既存事業以外ではプレサンス社及び新規のM&Aの取り組み等により業容拡大を狙う



	2013.9期	2014.9期	2015.9期	2016.9期	2017.9期	2018.9期	2019.9期	2020.9期	2021.9期 (計画)	2022.9期 (計画)	2023.9期 (計画)
戸建関連	611	692	1,167	1,550	1,879	2,185	3,405	3,796	4,365	4,900	5,550
その他	358	429	626	922	1,167	1,722	1,998	1,963	1,975	2,200	2,450
売上高合計	969	1,121	1,793	2,472	3,046	3,907	5,403	5,759	6,340	7,100	8,000
営業利益	101	137	213	313	376	473	577	621	690	780	880

オープンハウスが描くビジョン

“行こうぜ1兆！2023”

更なる成長を

企業理念

- ✓ 「お客さまが求める住まい」を愚直に追求し続けます
- ✓ 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
- ✓ 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ります

売上高 1 兆円に向けた成長戦略

- ✓コア事業である戸建事業の継続的成長をベースとする成長戦略を展開
- ✓プレサンス社とのシナジー効果や戦略投資を加えることで、売上高 1 兆円の達成を目指す

1. 戸建事業中心の継続的な成長
2. プレサンスシナジー
3. M & A 戦略投資
4. 新規取り組み

新規
取り組み

M & A
戦略投資



PRESSANCE
CORPORATION

戸建事業中心の
継続的な成長

主要な取り組み

戦略

1 戸建事業中心の
継続的な成長

2 プレサンス
シナジー

3 M & A
戦略投資

4 新規取り組み

主要な取り組み

- ①既存エリアにおける更なるシェア拡大
- ②戸建事業の関西圏への進出
- ③首都圏での新築投資用マンション事業の展開
- ④積極的なM & A及び戦略投資
- ⑤住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開

①既存エリアにおける更なるシェア拡大-当社の強み (1/2)

- ✓営業力、仕入力、商品力を有する製販一体のバリューチェーンを構築
- ✓各段階での情報をビッグデータとして蓄積し次の商品企画に活用

営業力

- 攻めの営業スタイル
物件の徒歩圏に絞った声掛けによる営業
- 反響による営業スタイル
自社HPによる豊富なWEB反響

仕入力

- 強い営業ネットワーク
総勢200名超の仕入れ部隊
- 素早い意思決定
膨大な仕入及び成約情報と潤沢な財務基盤

商品力

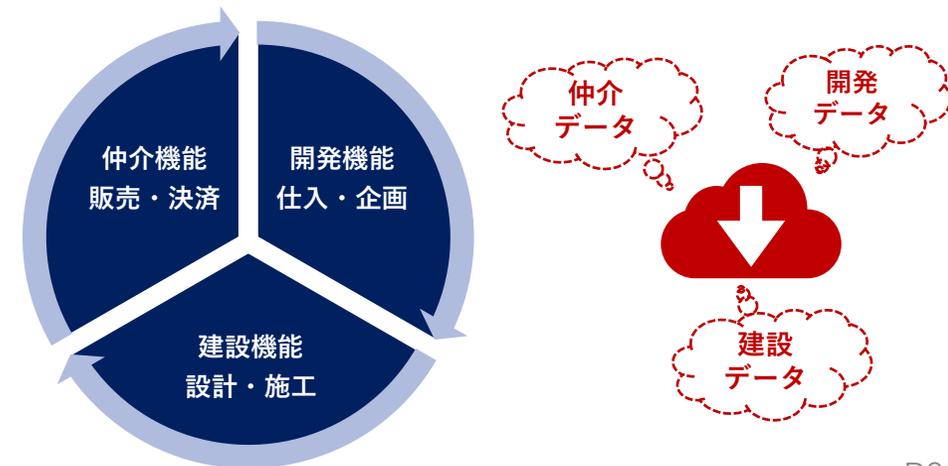
- 狭小地での設計・施工力
狭小地をフル活用する設計・施工ノウハウ
- リーズナブルで豊富な商品展開
年間9,000棟超のスケールメリット

製販一体のバリューチェーン

- マーケットインの製販一体バリューチェーン
仕入、設計・施工、販売までを一貫
各段階での情報をビッグデータ化
素早い事業期間を実現

製販一体バリューチェーン

ビッグデータ化



①既存エリアにおける更なるシェア拡大-首都圏の市場規模 (2/2)

- ✓首都圏4.9兆円の戸建市場において、更なるシェア拡大を狙う
- ✓ホーク・ワンが得意とする準都心部での供給を増やし、当社の販売力で業容拡大

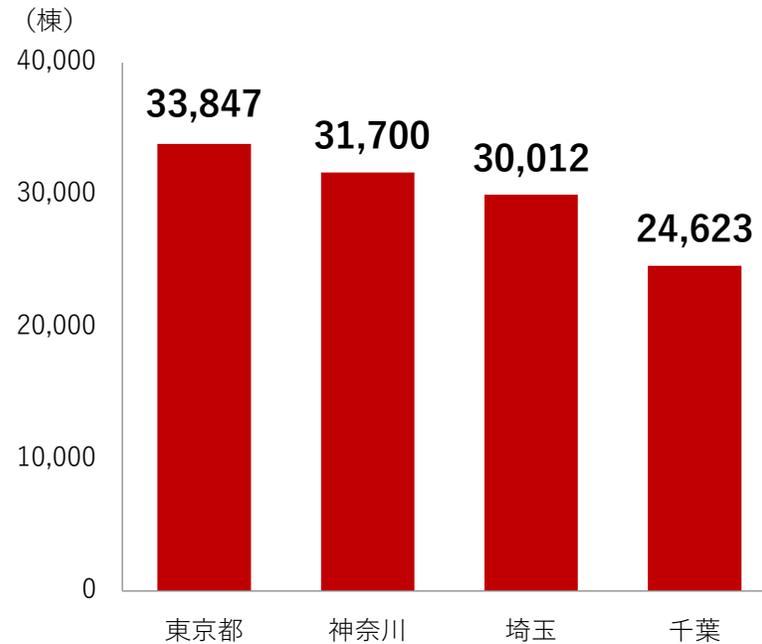
推定市場規模 *1

4.9兆円

首都圏戸建平均価格 *2

4,064万円

新築着工件数 *3

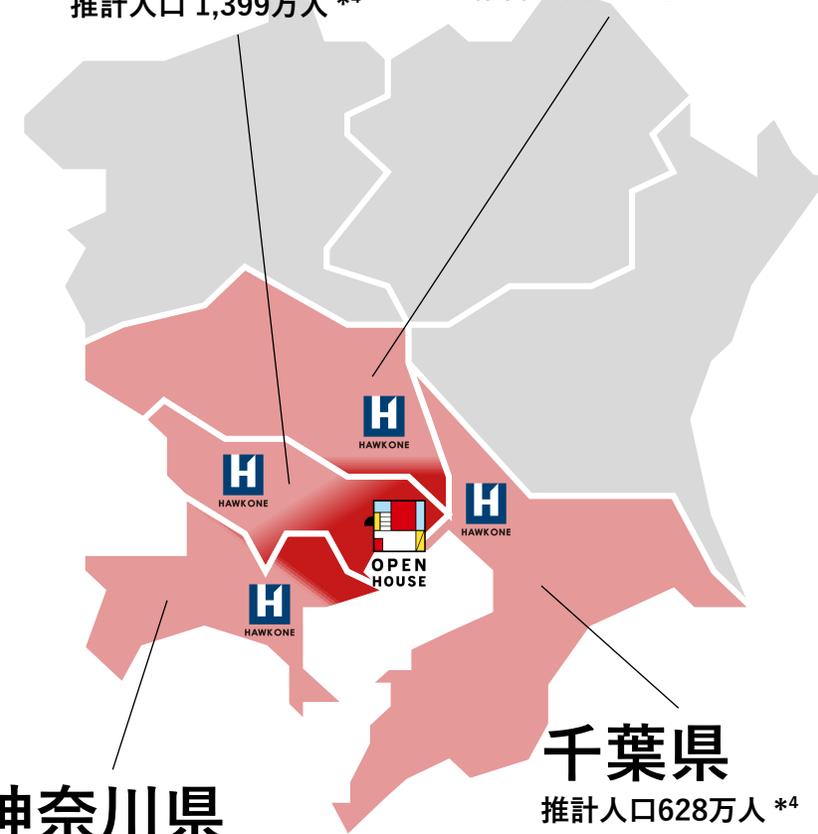


東京都

推計人口 1,399万人 *4

埼玉県

推計人口 734万人 *4



神奈川県

推計人口921万人 *4

千葉県

推計人口628万人 *4

*1: 「推定市場規模」 = 「東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県の新築着工件数」 × 「首都圏戸建平均価格」

*2: 「首都圏戸建平均価格」は2019年の新築及び中古一戸建の平均価格

*3: 「新築着工件数」は2019年の持家及び分譲住宅の着工件数の合計

*4: 「推計人口」は2015年10月1日の国勢調査人口を基に推計した数値

出所:国土交通省「建築着工統計住宅着工統計」

出所:東京カンテイ「一戸建て住宅データ白書2019」

②戸建事業の関西圏への進出

- ✓未開拓であった関西圏の戸建市場を狙い、大阪府及び兵庫県を中心に戸建事業を展開
- ✓大阪府及び兵庫県の新築着工件数は東京都以上の規模であり、市場規模は1.2兆円と推定

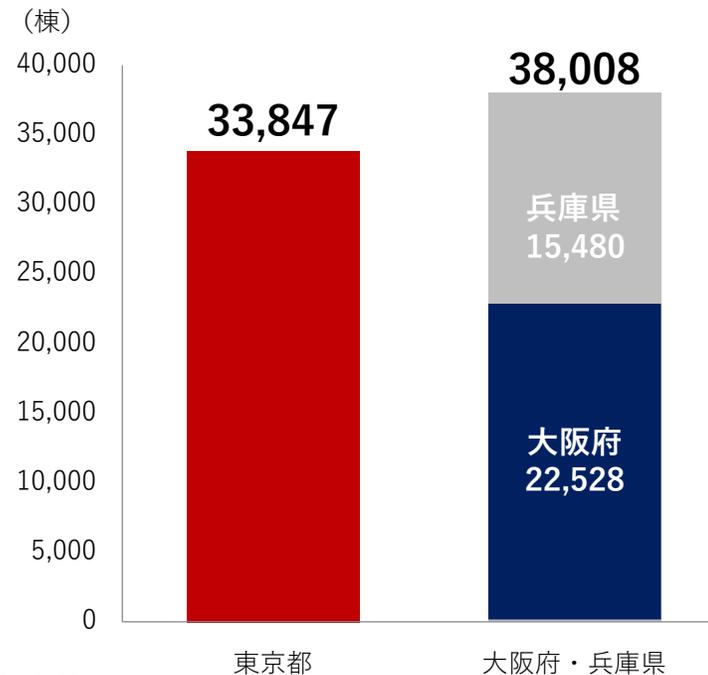
推定市場規模 *1

1.2兆円

近畿圏戸建平均価格 *2

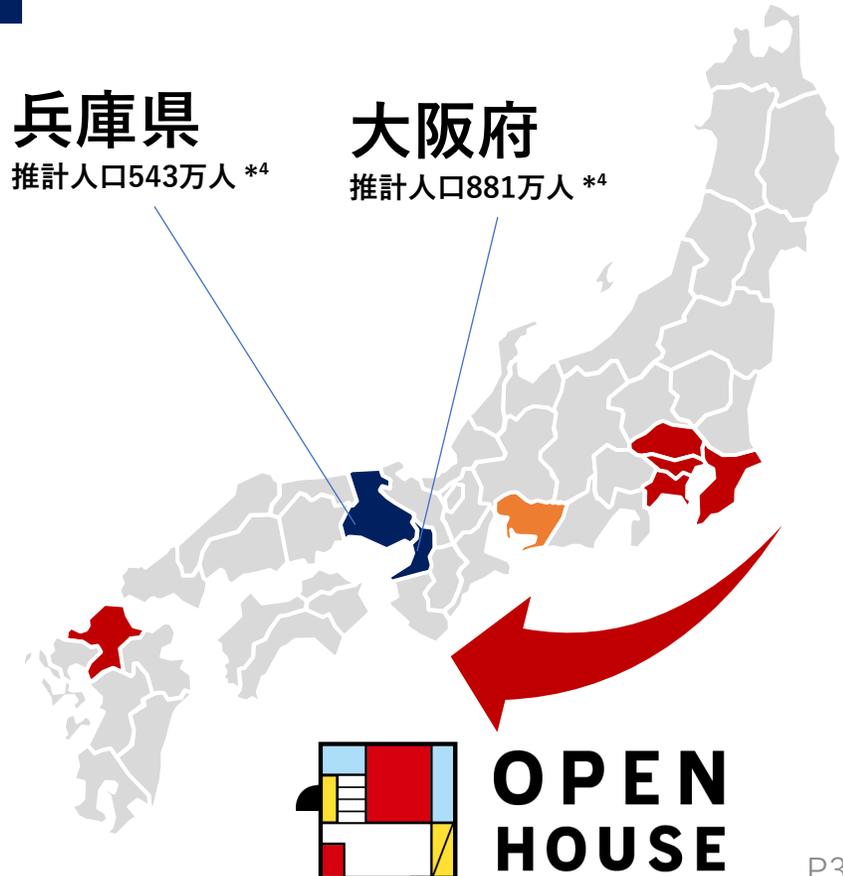
3,193万円

新築着工件数 *3



兵庫県
推計人口543万人 *4

大阪府
推計人口881万人 *4



*1: 「推定市場規模」 = 「大阪府・兵庫県の新築着工件数」 × 「近畿圏戸建平均価格」

*2: 「近畿圏戸建平均価格」は2019年の新築及び中古一戸建の平均価格

*3: 「新築着工件数」は2019年の持家及び分譲住宅の着工件数の合計

*4: 「推計人口」は2015年10月1日の国勢調査人口を基に推計した数値

出所:国土交通省「建築着工統計住宅着工統計」

出所:東京カンテイ「一戸建て住宅データ白書2019」

③首都圏での新築投資用マンション事業の展開

- ✓プレサンス社との共同事業で首都圏での投資用マンション事業を展開
- ✓首都圏への人口流入及び世帯数の増加に伴う旺盛な賃貸マンション需要を狙う

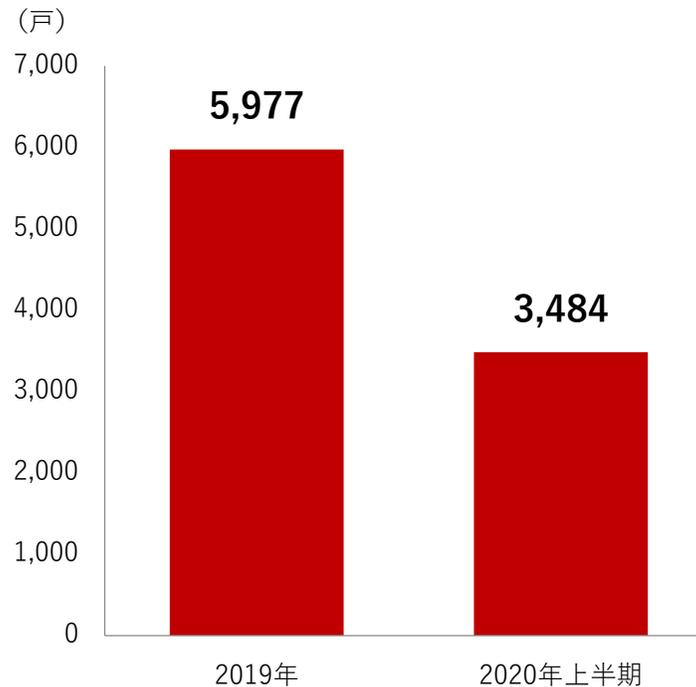
推定市場規模 *1

1,871 億円

首都圏投資用
マンション平均価格 *2

3,131 万円

投資用マンション
供給戸数 *3



首都圏
東京・神奈川
埼玉・千葉

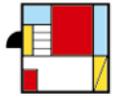


*1: 「推定市場規模」は「首都圏投資用マンション供給戸数」×「首都圏投資用マンション平均価格」
 *2: 「投資用マンション平均価格」は2019年の新築の首都圏投資用マンション平均価格
 *3: 「新築投資用マンション供給戸数」は首都圏における2019年及び2020年上半期の新築投資用マンションの供給戸数
 出所:株式会社不動産経済研究所『首都圏投資用マンション市場動向』

④積極的なM & A及び戦略投資-過去の実績 (1/2)

- ✓当社と機能補完、地域補完、商品補完等の関係にある企業を割安な価格でM & A
- ✓オープンハウスグループ全体及びアライアンスベースでの着実な業績拡大及び経営効率改善

過去の実績

年月	会社 (旧社)	事業概要	投資額 (のれん)	のれん 回収期間 *1	売上高 *2	営業利益 *2
2015年1月	 OPEN HOUSE Architect  ASAKAWA HOME Best Home Good Life	首都圏での建築・ 施工に強み	79億円 (13億円)	2年	291億円 ▼ 582億円 (+100%成長)	13億円 ▼ 35億円 (+156%成長)
2018年10月	 HAWK ONE	首都圏及び名古屋 圏の準都市部での 戸建に強み	277億円 (26億円)	1年	653億円 *3 ▼ 870億円 (+33%成長)	34億円 *3 ▼ 67億円 (+97%成長)
2020年5月	 PRESSANCE CORPORATION	近畿・東海エリア での投資用マン ション事業に強み	227億円 (負ののれん)	-	-	-

*1: 「のれん回収期間」はM & A後の親会社株主に帰属する当期純利益累計額により正ののれん額を回収した期間のこと

*2: 売上高及び営業利益はM & Aの直前期 (オープンハウス・アーキテクトは2014.12期、ホーク・ワンは2018.9期) の業績から2020.9期業績の変動

*3: ホーク・ワンの2018.9期売上高及び営業利益は11カ月分の実績

④積極的なM & A及び戦略投資-今後の投資領域 (2/2)

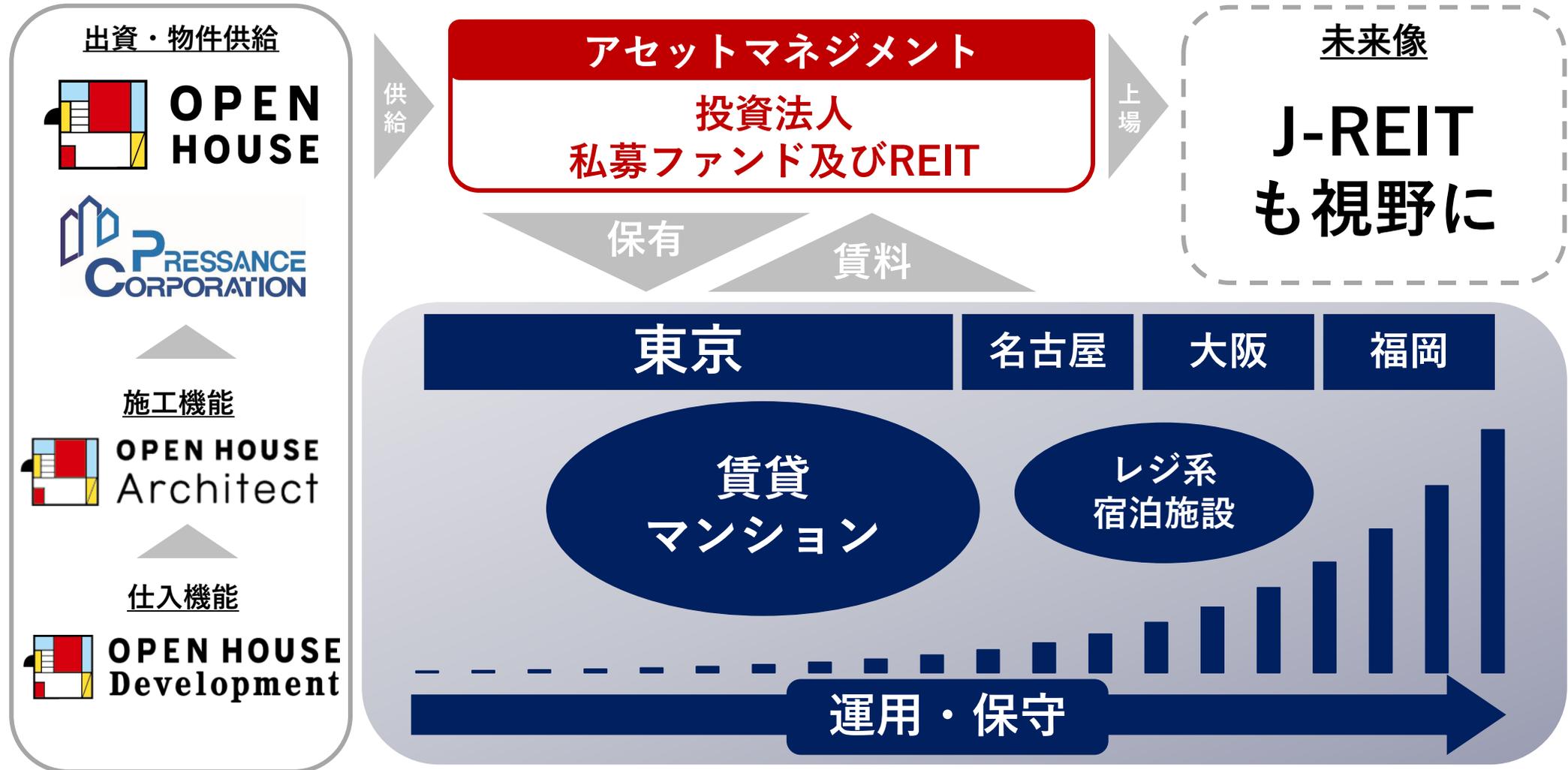
- ✓業容拡大を目指し、積極的なM & A及び戦略投資を実行
- ✓戸建及びマンションの製販一体体制の更なる強化のために4つの重点対象領域を選定

今後の投資領域



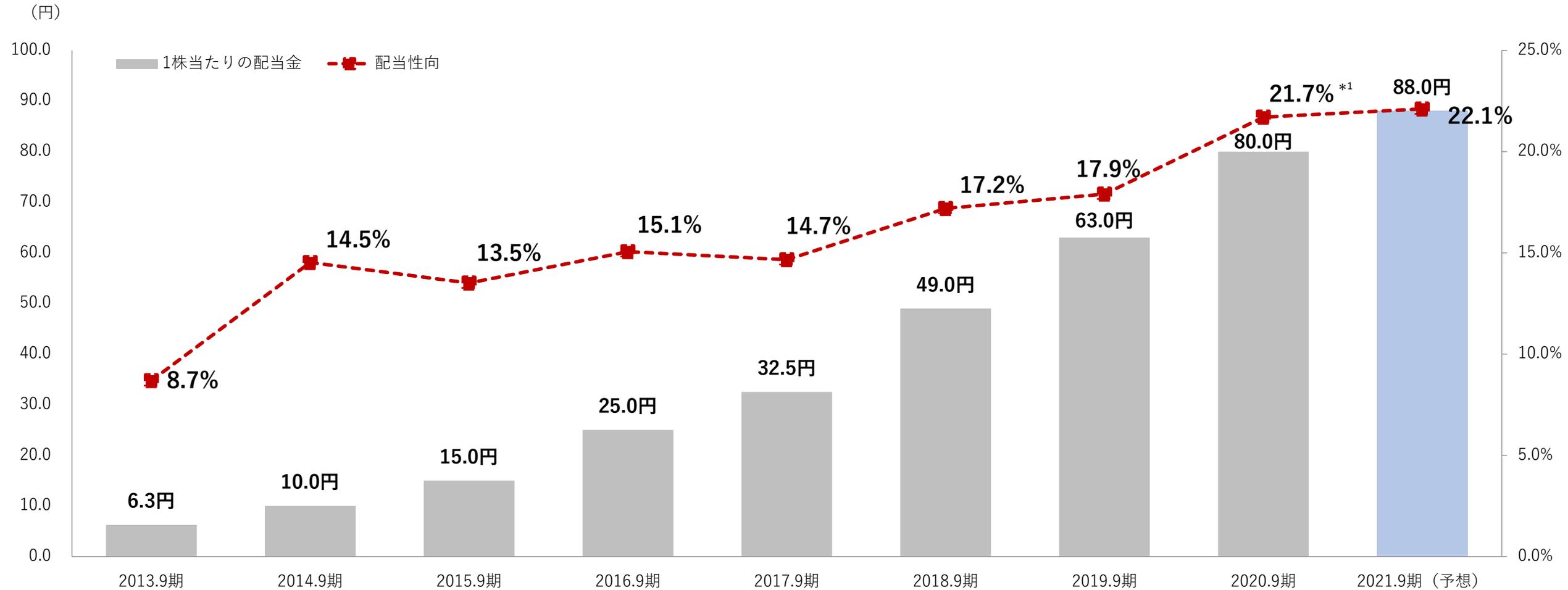
⑤住居系を中心とする不動産ファンド事業の展開

- ✓アセットマネジメント会社を設立し、不動産投資商品を投資家及び金融市場に提供
- ✓当社及びプレサンス社のデベロッパーとしての物件供給力を活用しファンド規模を拡大



資本政策 株主還元に関して

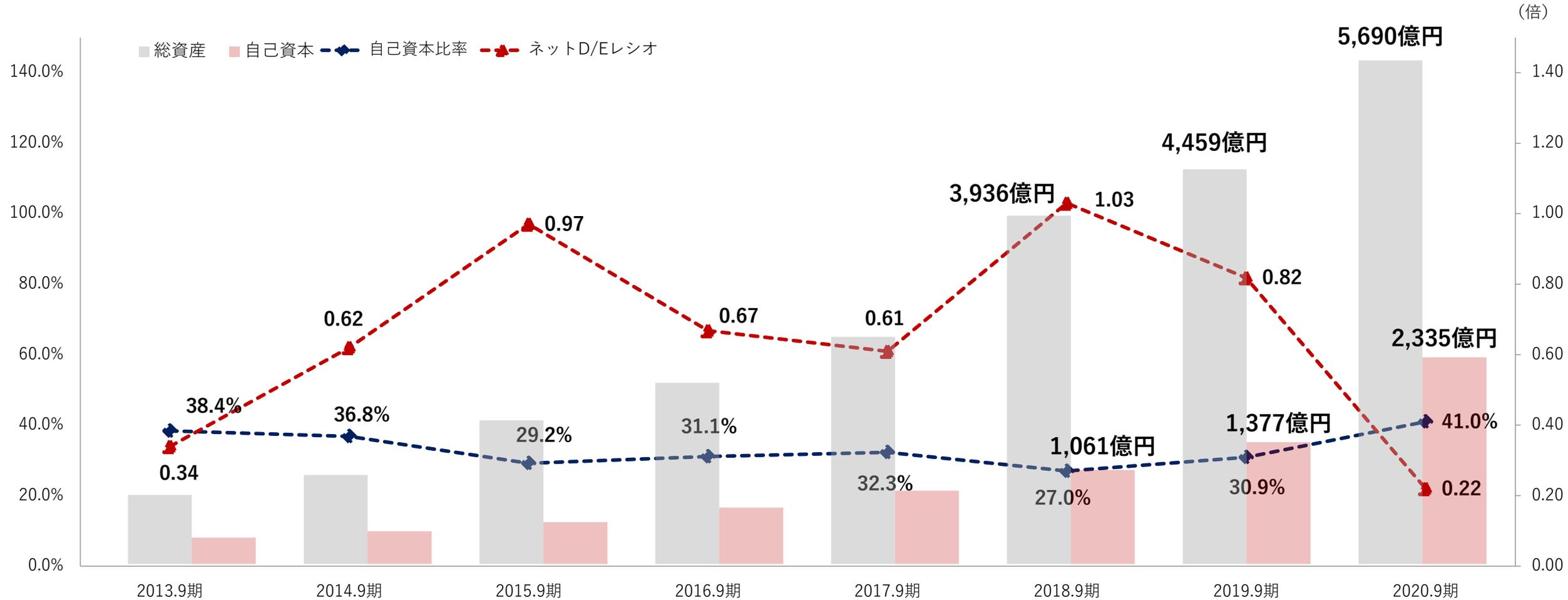
- ✓ 株主還元に関して、**配当性向20%以上**を目途とする
- ✓ 自己株式の取得は、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施



*1:2020.9期の配当性向は持分法利益を除いたもの

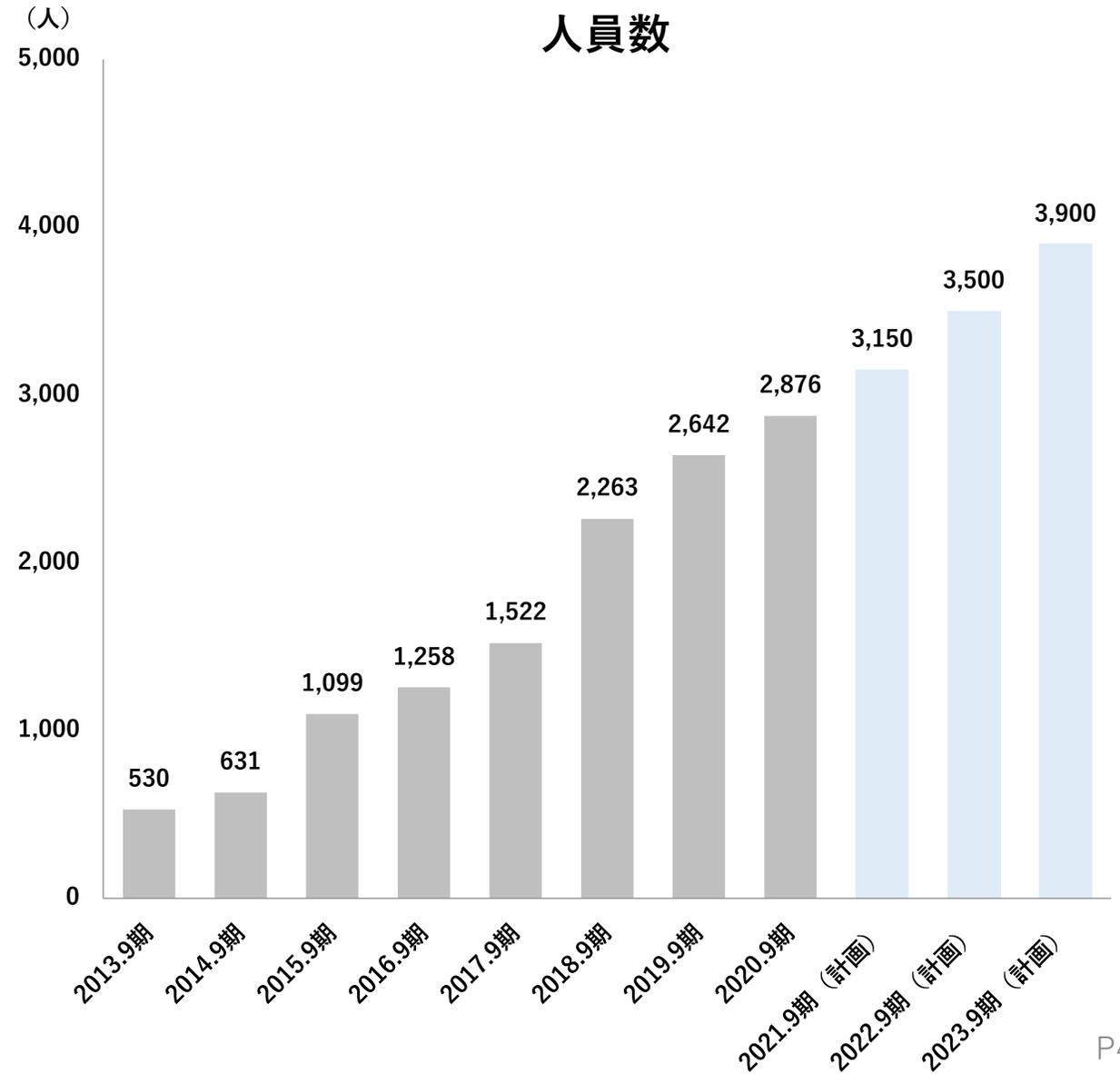
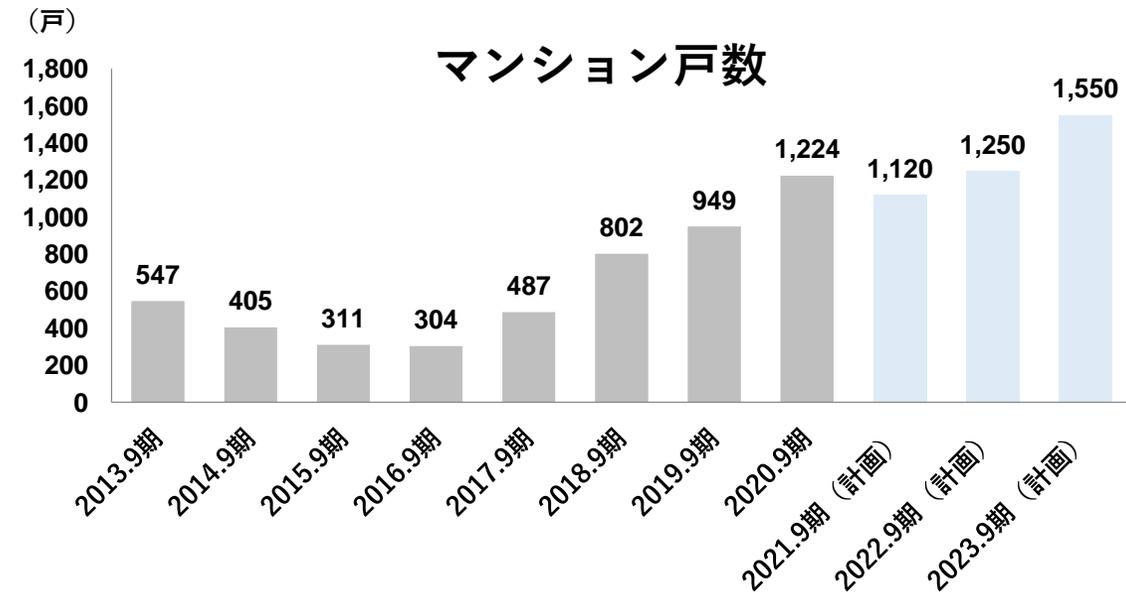
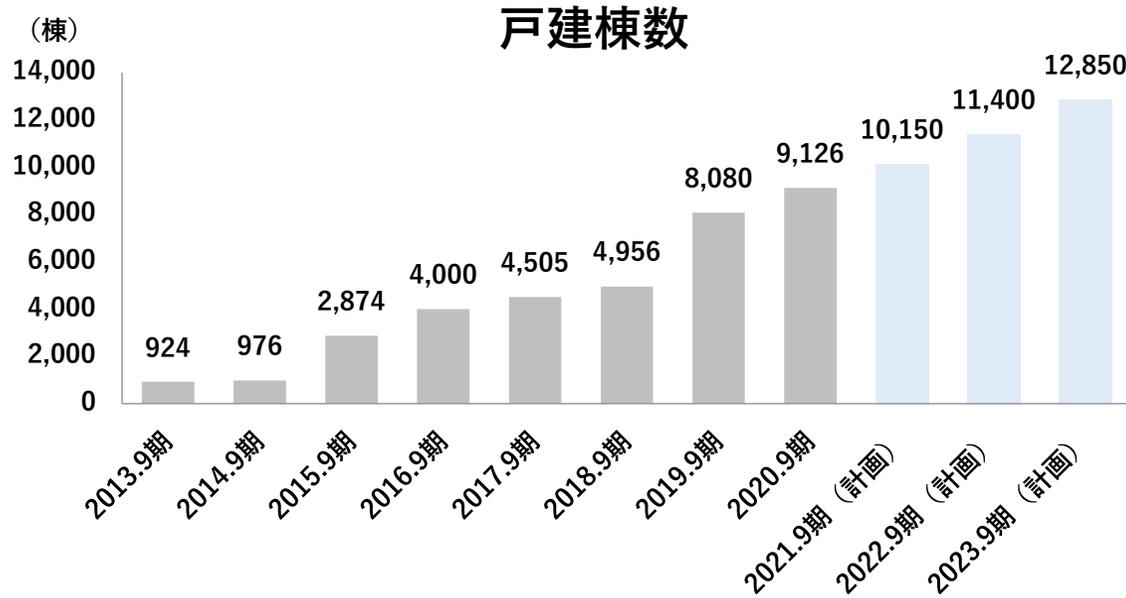
財務戦略 財務健全性に関して

✓自己資本比率30%以上、ネットD/Eレシオ1倍以下とする





定量目標



持続可能な社会の実現にむけて

- ✓ 当社グループが取り組むべき6つの重要課題を特定
- ✓ 外部評価機関、ステークホルダー、有識者の意見と自社にとっての優先度より検討

ESG	重要課題	取り組み事項	関連するSDGs
E Environment 環境	環境保全	<ul style="list-style-type: none"> ■ オープンハウスの森 	 
S Social 社会	製品の安心安全 お客様満足度推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ お客様満足推進体制の構築・強化 	 
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ■ ダイバーシティ人材の活用 ■ 創業者研修の創設 	 
	働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ■ ITの活用による生産性向上 ■ 保育施設の利用補助と両立支援制度 ■ 女性活躍推進相談室を創設 	 
	サプライチェーンマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ■ お取引先とサステナビリティガイドラインの共有 	 
G Governance ガバナンス	コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンプライアンス研修の実施 ■ 女性人材の社外取締役・監査役招聘 	 

経営体制の強化及びコーポレートガバナンスの充実 *1

- ✓取締役8名中3名と3分の1が社外、監査役候補者3名は全員社外により構成
- ✓取締役候補者のうち2名、監査役候補者のうち1名は女性であり、透明性及び多様性の確保

社内

役職名	氏名	新任・重任
代表取締役社長	荒井 正昭	重任
取締役副社長	鎌田 和彦	重任
専務取締役	今村 仁司	重任
取締役	福岡 良介	重任
取締役	若旅 孝太郎	重任

社外

役職名	氏名	新任・再任
取締役	石村 等	重任
取締役	大前 由子	新任
取締役	小谷 真生子	新任
監査役	松本 耕一	重任
監査役	遠山 雄三	重任
監査役	保坂 美江子	新任

*1:2020年11月13日の取締役会決議により取締役候補者及び監査役候補者の選任を決定。
 なお、本議案は2020年12月下旬開催予定の当社第24回定時株主総会に付議する予定。

誰もが活躍できる職場環境の構築

- ✓ 当社はやる気のある人材を広く受け入れ、誰もが効率よく活躍できる職場作りを推進
- ✓ 公正な評価制度により従業員の高いモチベーションを維持し、高い成果を創出

女性活躍

- 女性が働きやすい環境づくりを推進
保育施設の利用補助及び両立支援手当導入
女性活躍推進相談室を創設

働き方改革

- RPAやAI等のIT技術を活用した生産性の向上による労働時間短縮
業務全体のハイパーオートメーション化
例) RPAを活用したチラシ作成の自動化

ダイバーシティ 採用と育成

- 学歴・経歴等に関わらずマインド等を重視した採用活動を実施
海外人材や障がい者雇用を積極的に推進
創業者研修やコンプライアンス研修等の充実

公正な 評価制度

- 出来る人材に任せる文化
年次や性別に縛られず、できる人に機会を提供
成果を反映した報酬体系



5. <参考資料> 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！】



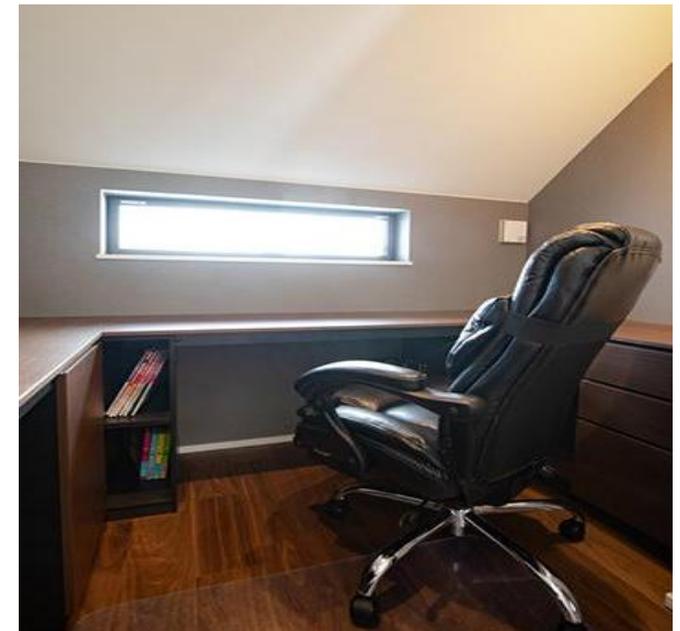
玄関から居室に入るまでの導線に洗面台を設置し、帰宅後すぐの手洗いに対応

【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」を愚直に追求」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」ことをミッションとして事業に取り組んでおります。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提供し、共働き、子育て世帯を応援する事業活動を通じて、サステナブルな社会の創造に貢献したいと考えております。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) 女性活躍推進への取り組み

- ✓ 取締役会における多様性の確保に加え、女性管理職比率の目標を設定
- ✓ 女性活躍推進制度の充実（2020年10月1日導入）により、女性が輝くオープンハウスへ

働き方を一時的に変更（キャリア専門職制度）



■ 総合職向けの制度

変則勤務規程による時差出勤を利用し、フレックスタイムに近い就労環境で働く



■ 総合職・一般職向けの制度

年間休日を125日とした勤務形態、所定労働時間の短縮が可能な環境で働く

【女性活躍推進法に基づく設定目標】

	2020.9月期	2025年9月期
女性管理職比率*	6.3%	10.0%
育児休業復帰率	100.0%	100.0%

子育てしながら働くためのサポート



■ 保育所の費用補助

認可保育園、認可外保育園を問わず、保育園に通園する子どもの保育料を一部補助



■ 両立支援手当（ベビーシッター補助）

未就学児の子供を対象に、ベビーシッターを利用した際の保育料を一部補助

子育て中の社員だけでなく、
妊娠中の社員も制度に基づき利用が可能

【女性活躍推進部署を新設】

子育て経験者の女性専属スタッフを配置し、女性社員の悩みを解決
人事部にて情報共有と連携強化を図り女性活躍をフォローアップ

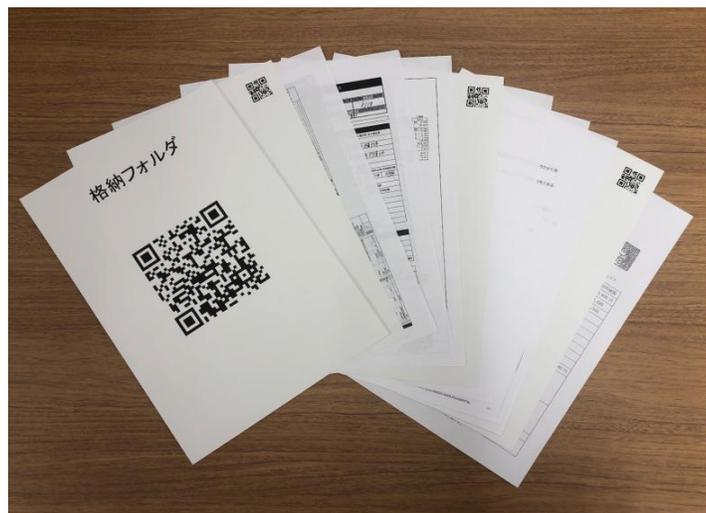
<女性専属スタッフの役割>

- ・産休、育休に関する相談、育休後の職場復帰の不安解消
- ・職場復帰後の働き方に関する相談

(事例紹介③) IT活用による業務効率改善

- ✓ 物件情報を短時間に整理・保存できるスキャンシステムを導入
- ✓ DX (デジタルトランスフォーメーション) を自社開発できる社内体制を整備

【QRコードの台紙をセット】



【複合機で一括読み取り】



【データ化+システムへの自動保存】

No.	ファイル名
1	測量成果簿
2	領収書
3	引渡確認書
4	土地測量調査報告書

【スキャンシステム】

戸建事業では、年間8,000件を超える物件を供給しており、それに伴う様々な書類を1枚ずつスキャンし、システム上に整理・分類・保管していました。この作業は1物件当たり60分程度の時間を要しましたが、書類にQRコードの台紙を挟んでスキャンするだけというスキャンシステムの導入により、わずか5分で完了できるようになりました。その結果、戸建事業で年間8,000時間もの業務時間削減効果が見込まれ、今後は他部門への展開も検討しております。

【当社のDX推進体制】

同システムは、企画から開発・運用までを社員エンジニアが担当し、100時間以下で開発、インフラコスト含めキャッシュアウトを最小化して運用しております。当社は、「IT内製化・全員がエンジニアであり、自走できるIT部門を目指す」方針のもと、社内で開発体制を整備し、業務効率改善に寄与するシステムを企画・開発・導入し、働き方改革を推進しております。なお、DX推進・内製開発の取り組みは、公益社団法人企業情報化協会主催2020年度第38回IT賞に応募・審査中です。(11月下旬発表予定)

(事例紹介④) 環境保全への取り組み

✓ 環境保全の一環として、森林保全作業、環境教育等企業の森活動を実施



草が放置された森林では、樹木が生育しづらくなるため、定期的な手入れが必要



地域の方から鎌の使用方法について説明を受けます



下草刈り作業を通じて、森林保全活動を体験

【企業の森活動】

環境意識を持つ企業が、都道府県等の森林所有者、NPO法人、地域の方々と協力して、植樹、下草刈り、間伐などの森林整備・保全活動等に取り組む活動のこと。森林の健康状態を維持・回復することにより、森林が持つ二酸化炭素の吸収量を改善し、地球温暖化の防止にも寄与するもの。

【群馬県との関係】

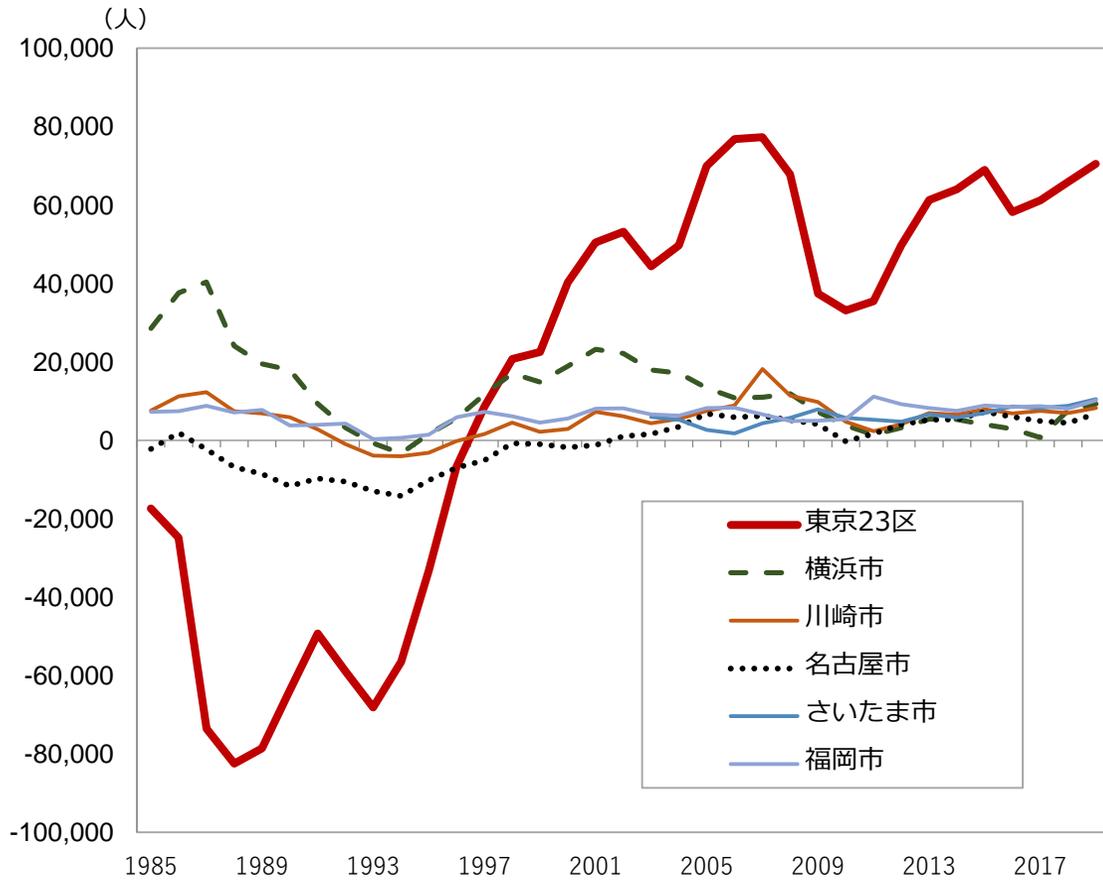
- ・ 2019年6月 株式会社群馬プロバスケットボールコミッション（群馬クレインサンダーズの運営会社）に資本参加
- ・ 2020年11月 群馬県の森林にて、森林保全作業、環境教育等企業の森(仮称：オープンハウスの森) 活動を実施



6. < 参考資料 > 市場動向

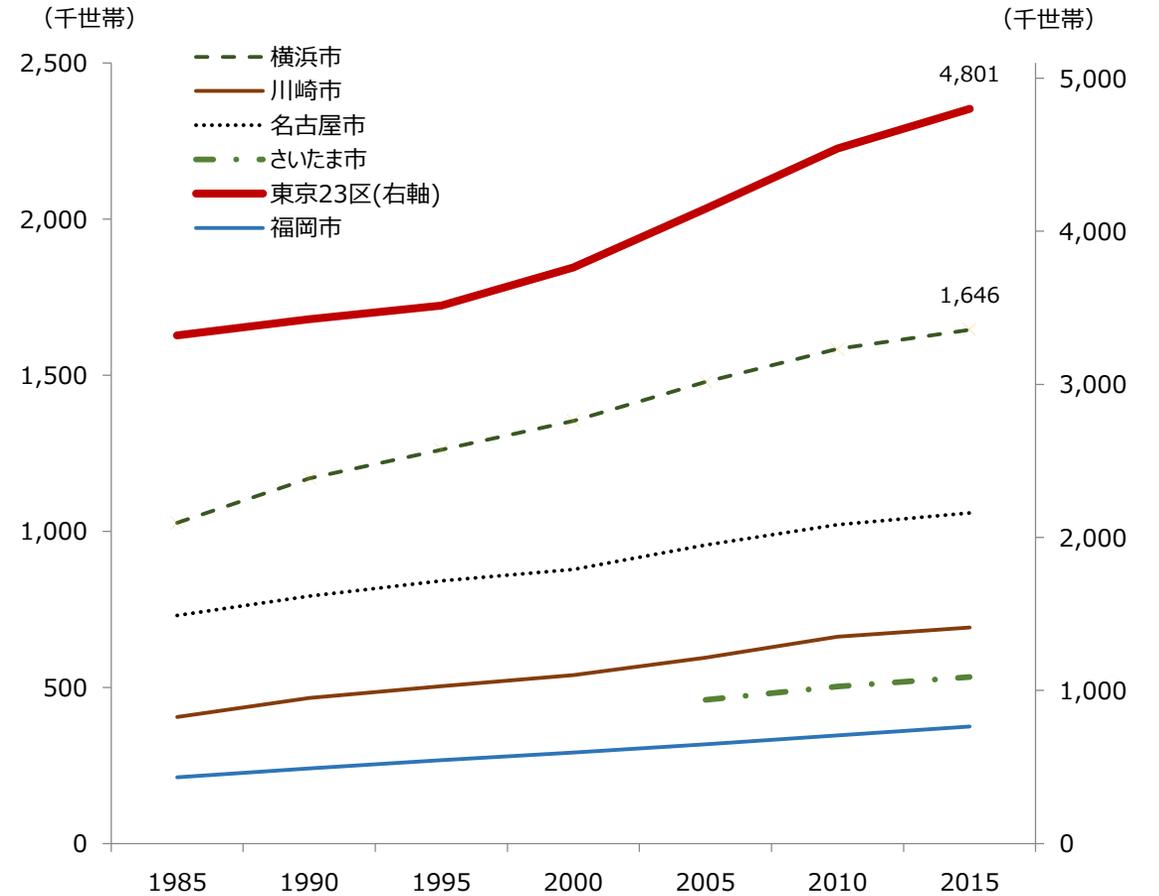
都市部に人が集中し、世帯数が増加

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」

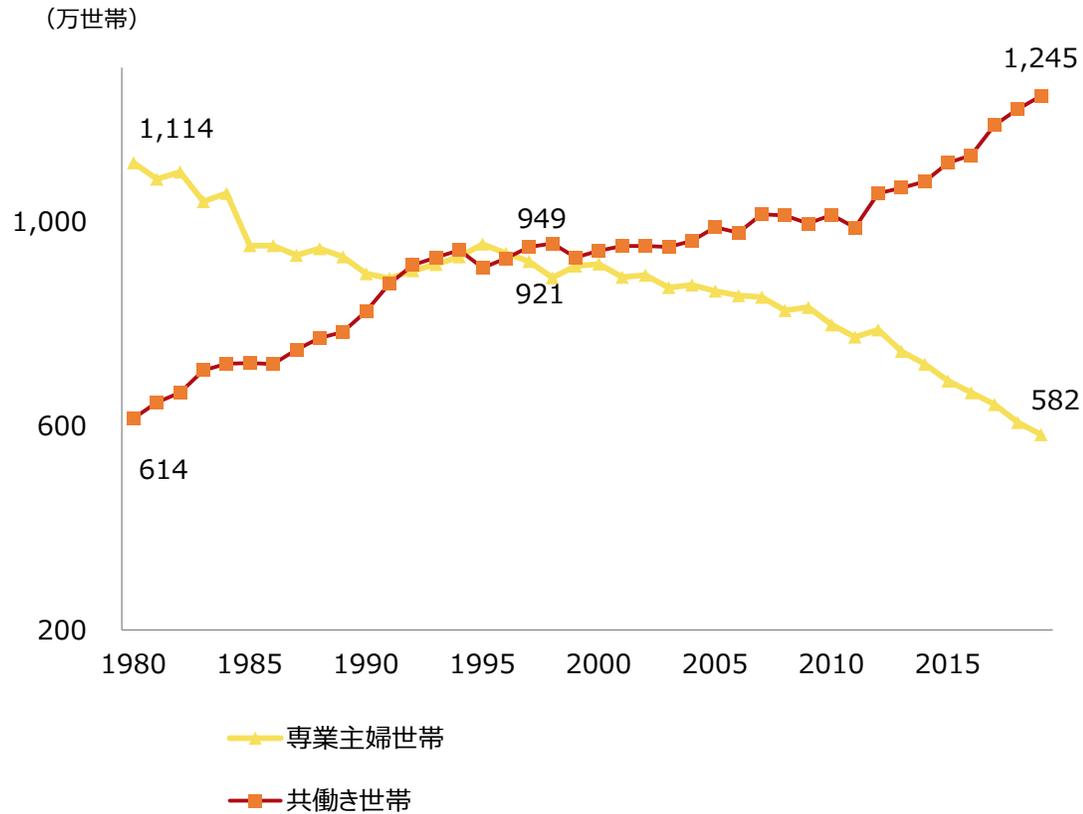
大都市における世帯数



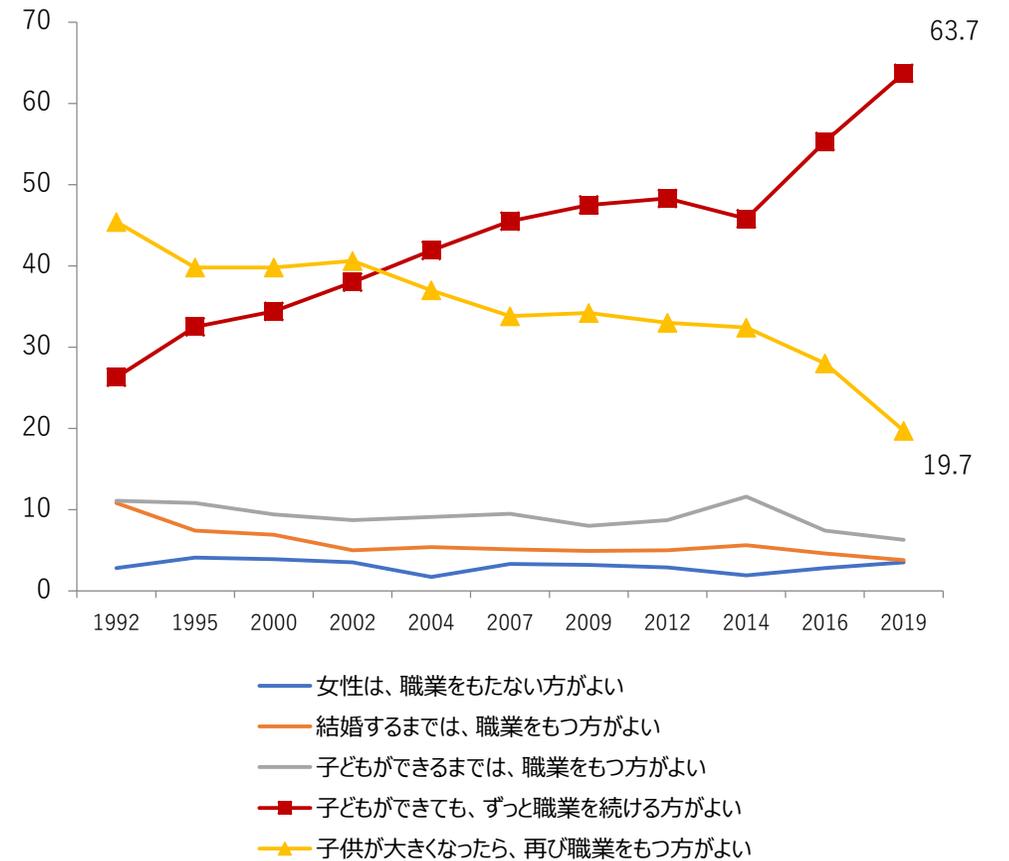
出所：総務省「国勢調査」

共働き・子育て世帯は、通勤時間を短縮できる都市部を志向

共働き・専業主婦世帯 (全国)



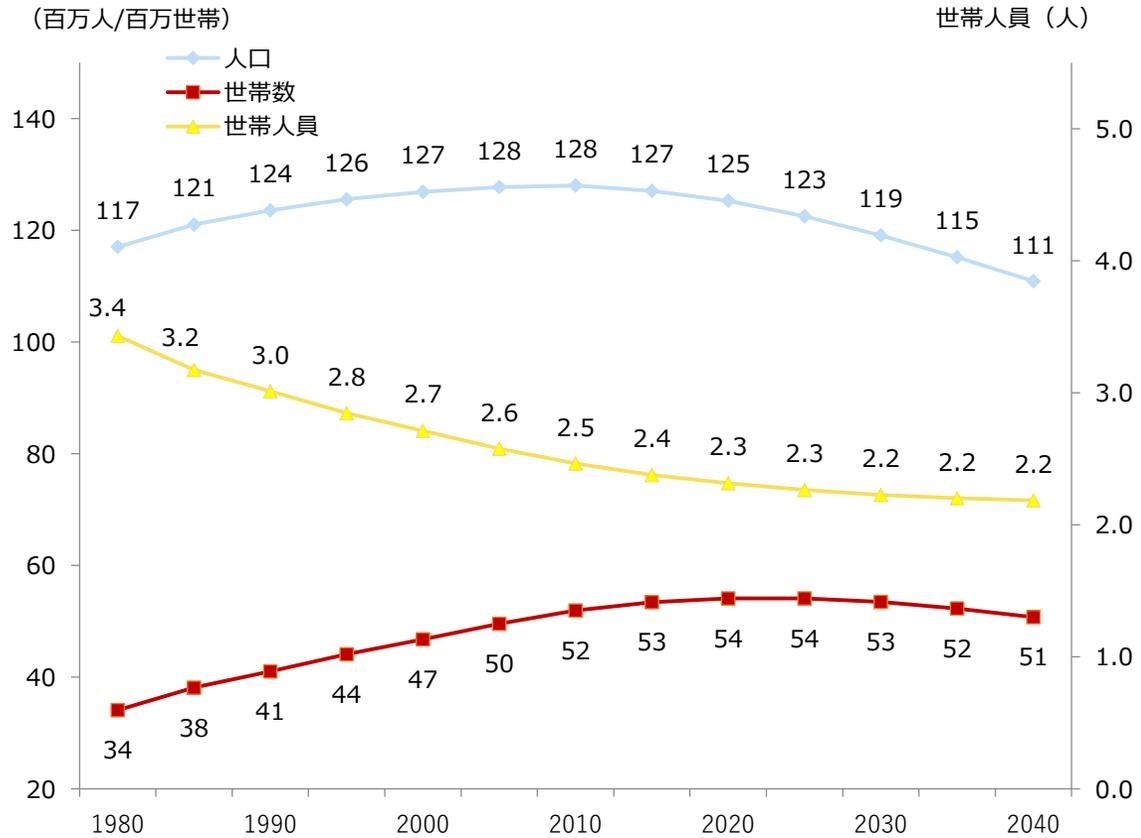
女性の就労意識の変化 (全国)



出所：内閣府「男女共同参画白書 令和2年版」
総務省「労働力調査 詳細集計」

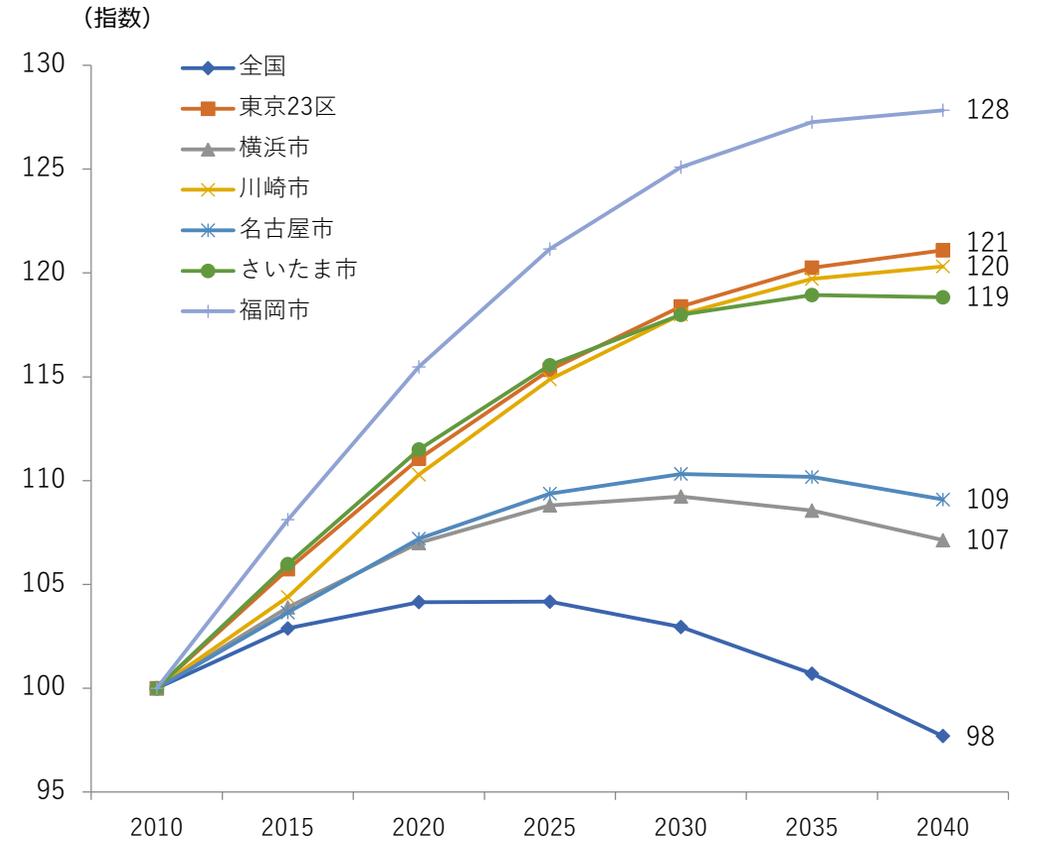
日本の人口が減少する中、都市部の世帯数は今後も増加が見込まれる

日本の人口・世帯数の将来推計



出所：1980-2015年：総務省統計局「2015年国勢調査 人口等基本集計」
 2015-2040年：国立社会保障・人口問題研究所
 「日本の将来推計人口」、「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（各2018年推計）
 世帯人員は、人口÷世帯数にて算出

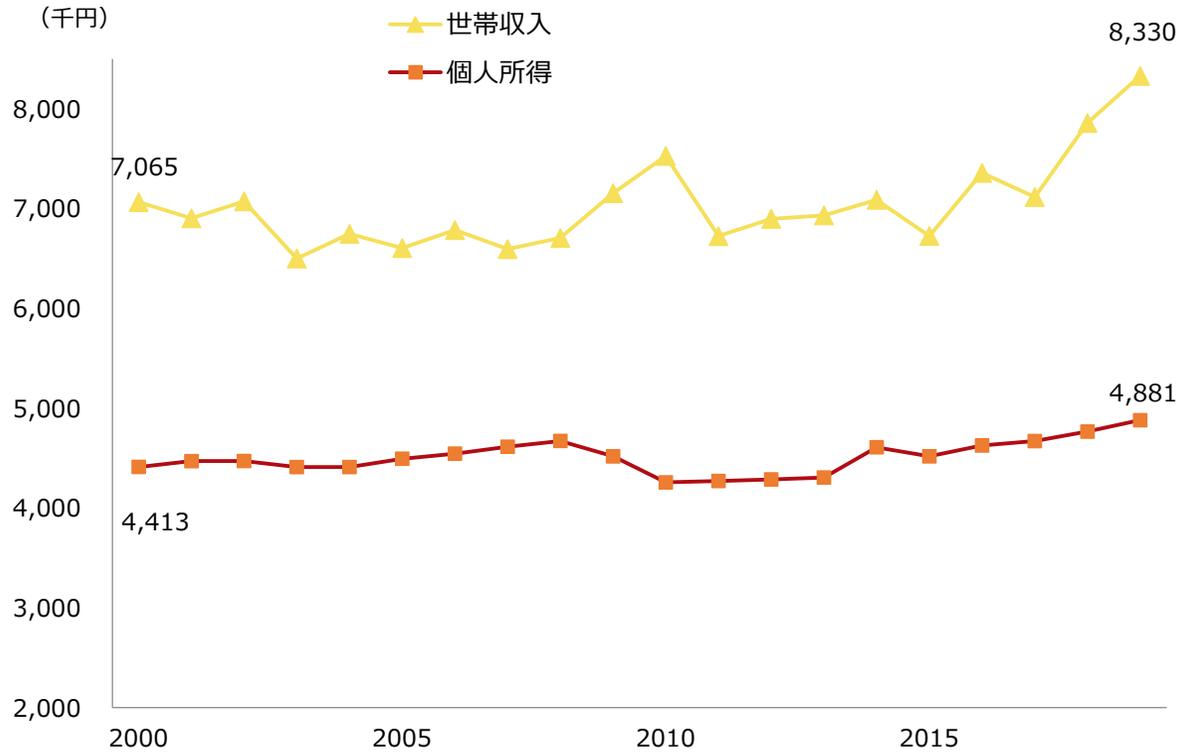
都市部における世帯数の将来推計（指数）



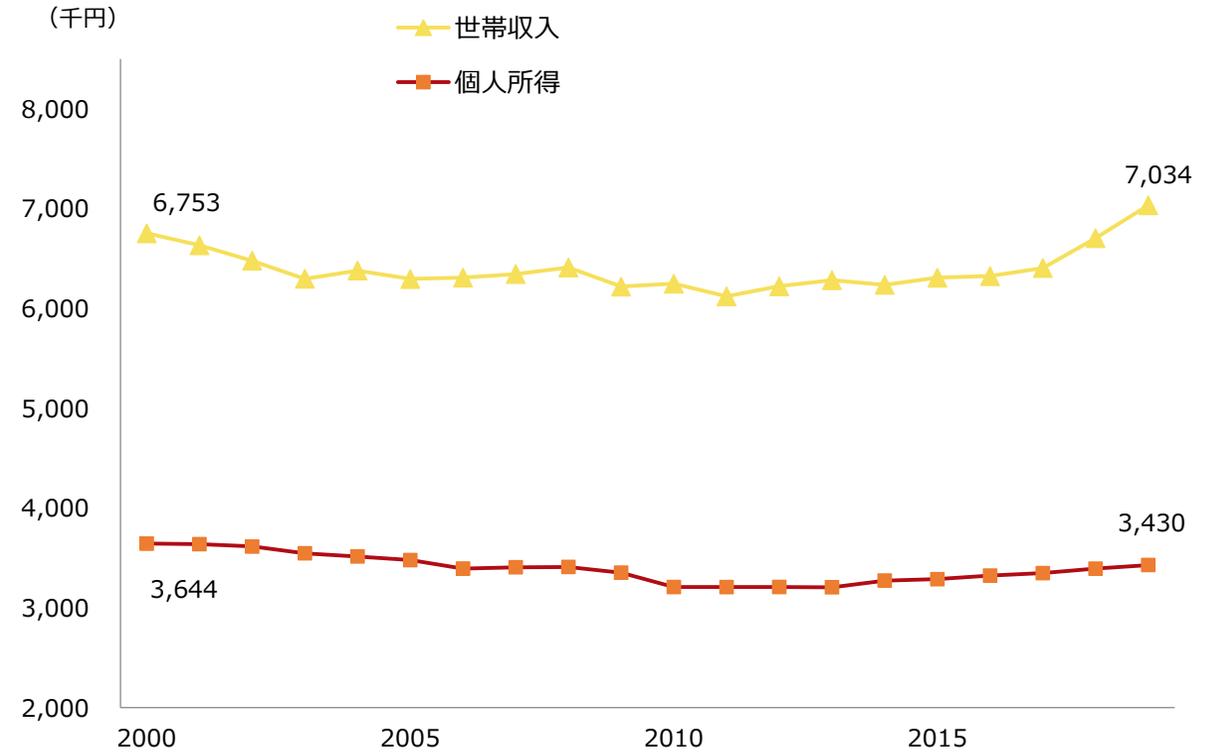
出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（2018年推計）
 及び左記推計より、各都市別の世帯数を推計し、2010年の実績を100として指数化

都市部の方が所得の回復が早く、住宅の購買力に期待ができる

東京23区 世帯収入と個人所得



全国 世帯収入と個人所得

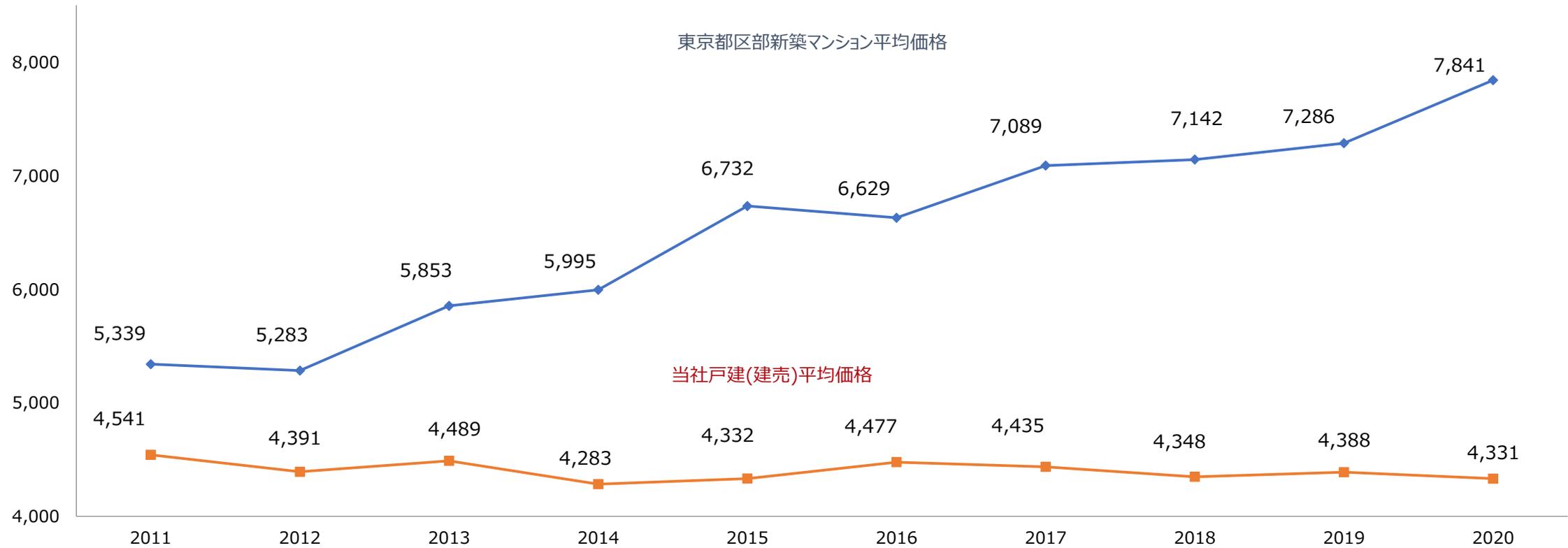


出所：
 世帯収入 総務省「家計調査」二人以上の世帯（勤労者世帯）
 1か月間の実収入より年間換算
 個人所得 総務省「市町村税課税状況等の調」より
 課税対象所得÷納税義務者数より算出

価格が上昇したマンションに対し、安定的な戸建が注目

東京都区部新築マンションと当社戸建(建売)の平均価格の推移

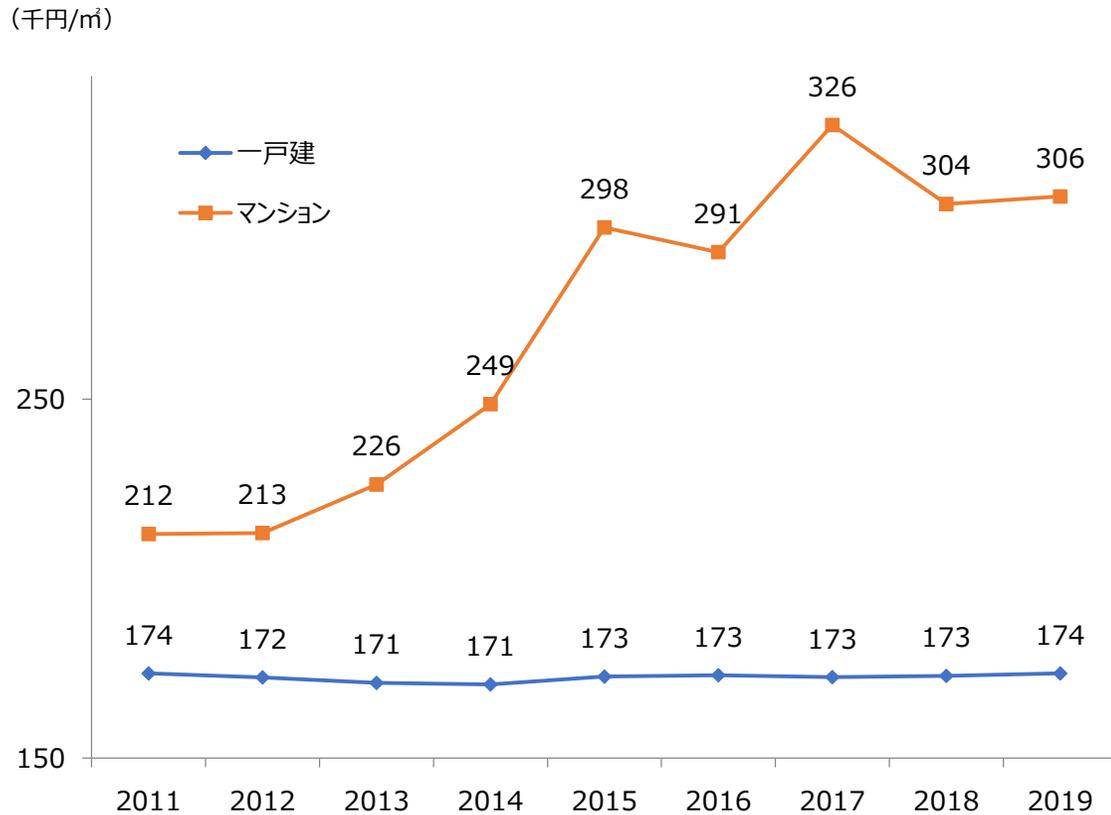
(単位:万円)



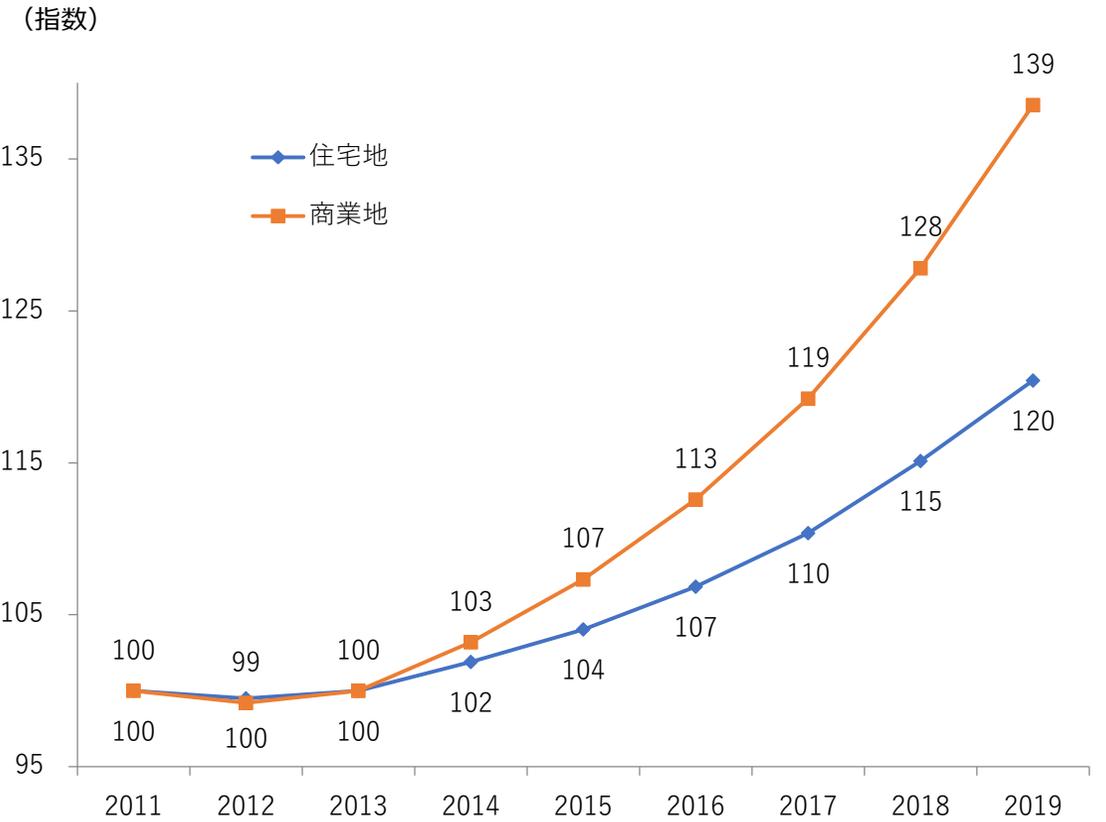
出所：国土交通省・土地総合ライブラリー 「不動産市場動向マンスリーレポート」
 年度：マンションは暦年、当社戸建は前年10月～当年9月、名古屋、福岡除く首都圏対象
 * 2020年のマンションは1-9月、2020年の当社は 2019年10-2020年9月

マンションと戸建の価格差は、工事費と用地費の差に起因

1㎡当たり工事費 (東京都)



用途別土地価格 (東京23区)

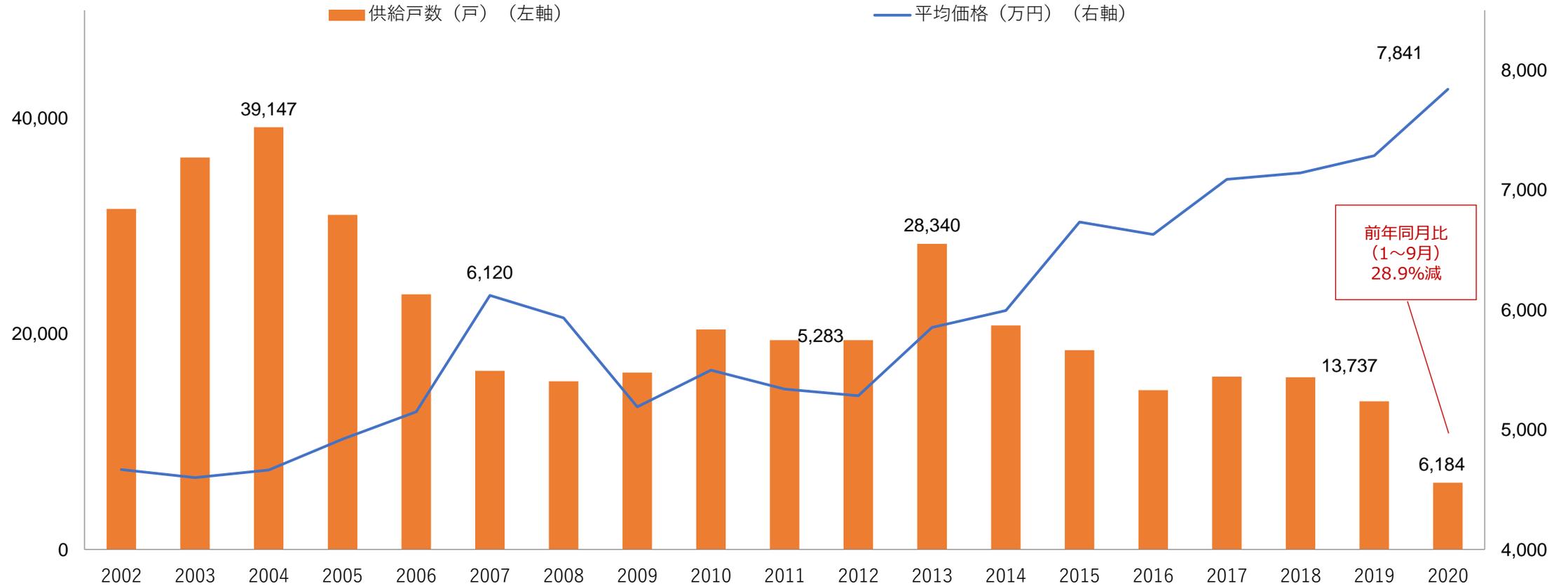


出所：国土交通省「建築着工統計調査 住宅着工統計」
 工事費予定額/床面積の合計により1㎡当たりの平均工事費を算出
 一戸建は分譲の木造一戸建、マンションはRCとSRCの共同住宅が対象

出所：国土交通省「都道府県地価調査」
 都道府県知事により、毎年7月1日における標準価格を判定
 2011年の用途別の地価を100とし、各年の変動率より土地価格指数を算出

マンションの価格上昇、供給戸数減少により、選択肢が減っている

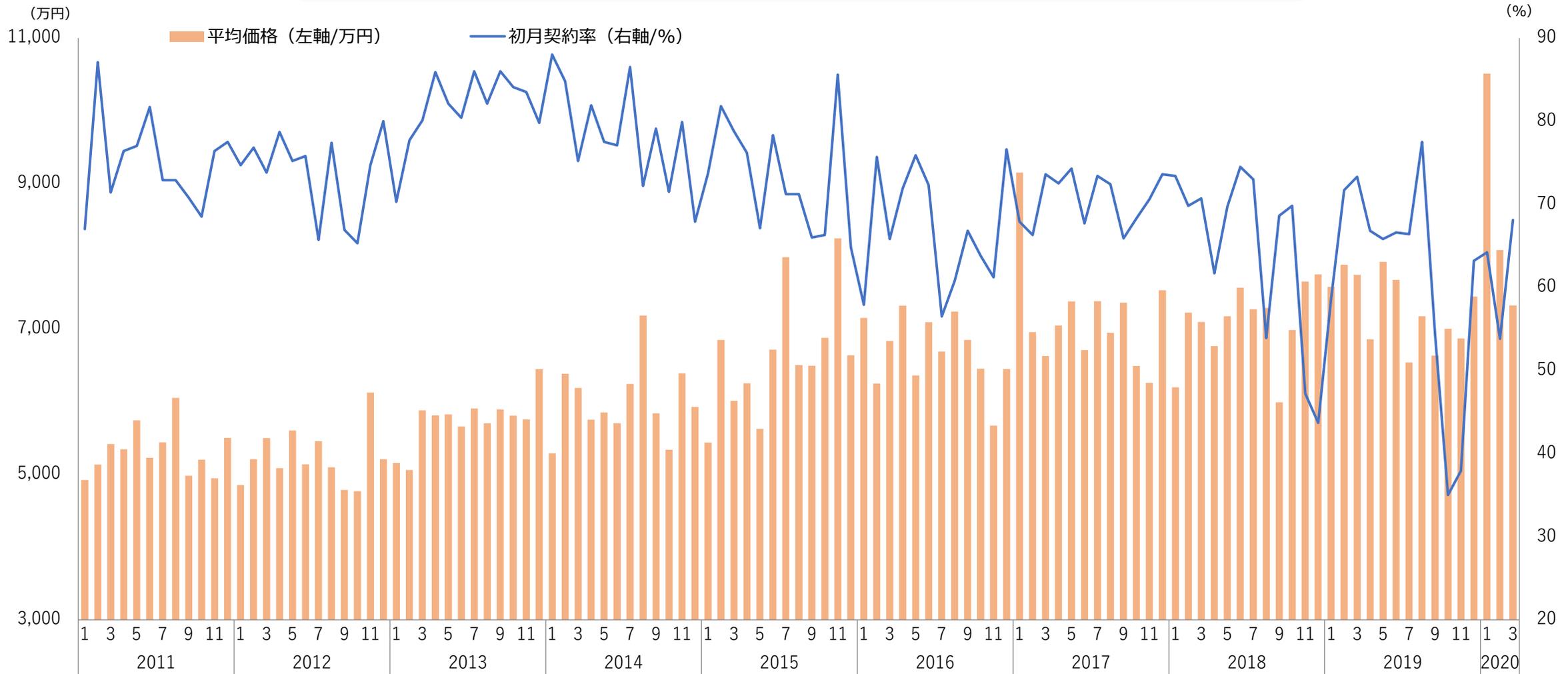
東京23区の新築マンション供給戸数と平均価格



出所：株式会社不動産経済研究所 「首都圏マンション市場動向」
 年度：暦年 (1-12月)

マンションの価格上昇に伴い、契約率は低下

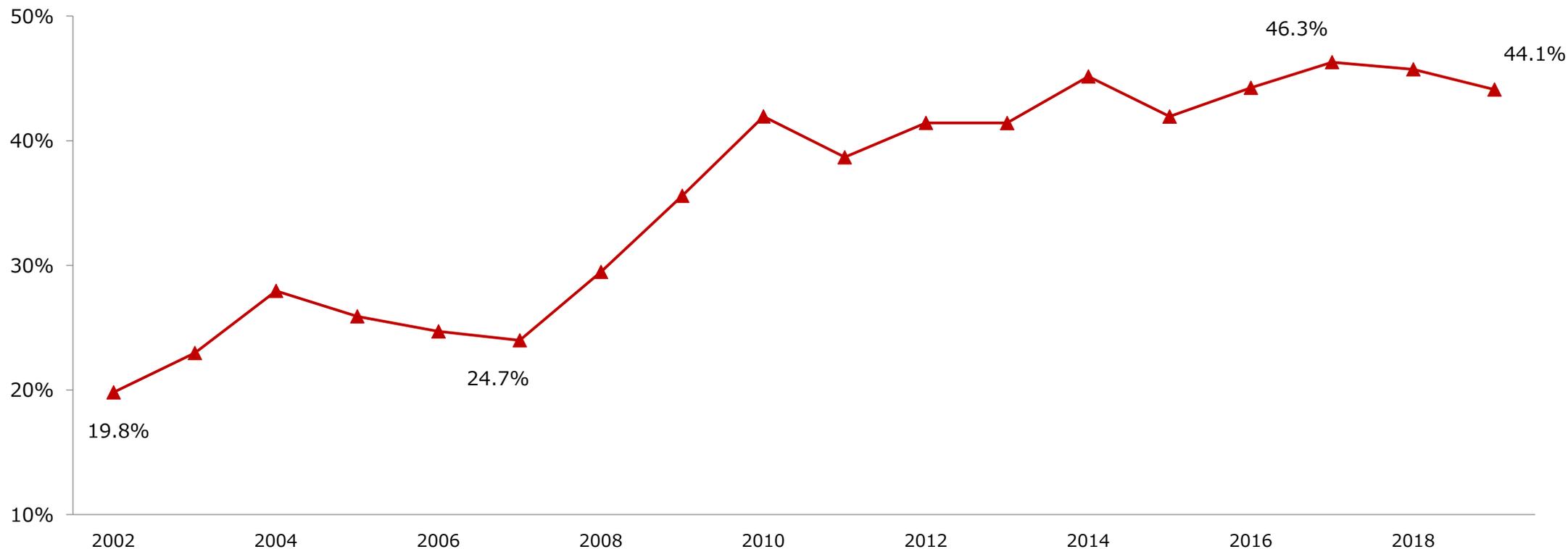
東京23区の新築マンションの平均価格と初月契約率



出所：株式会社不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」

マンションは大手の寡占により、急激な価格下落は起こりづらい

首都圏新築マンションにおけるメジャーセブンの市場シェアの推移

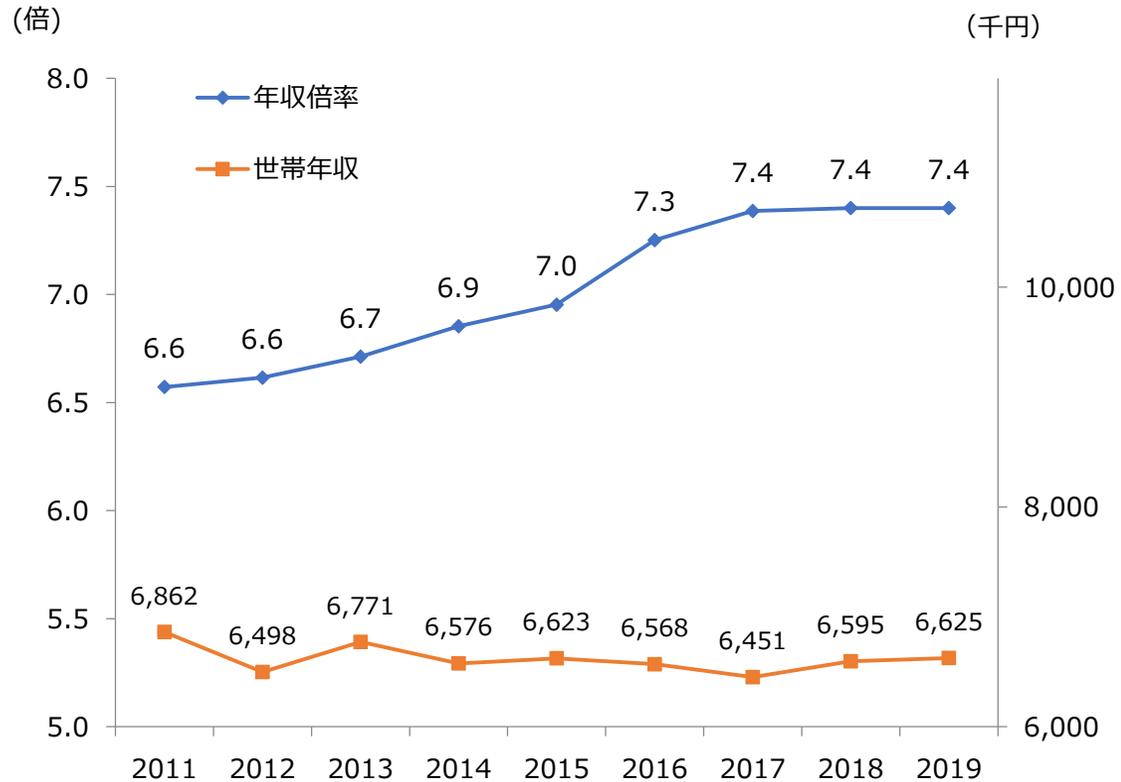


出所：不動産経済研究所「マンション市場動向」首都圏の販売戸数によるシェア

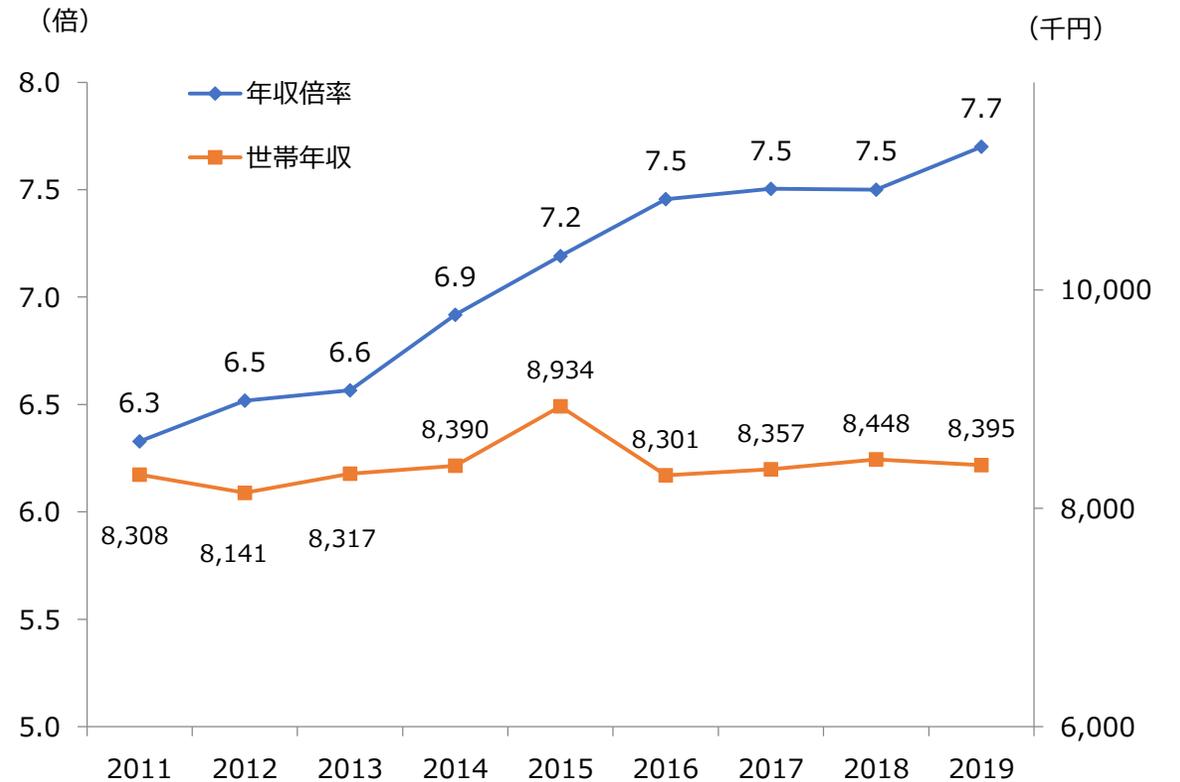
*メジャーセブン（住友不動産株式会社、株式会社大京、東急不動産株式会社、東京建物株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社、三井不動産株式会社、三菱地所株式会社）

年収倍率が上昇、世帯年収に大きな隔たり

戸建購入者の年収倍率と世帯年収 (東京都)



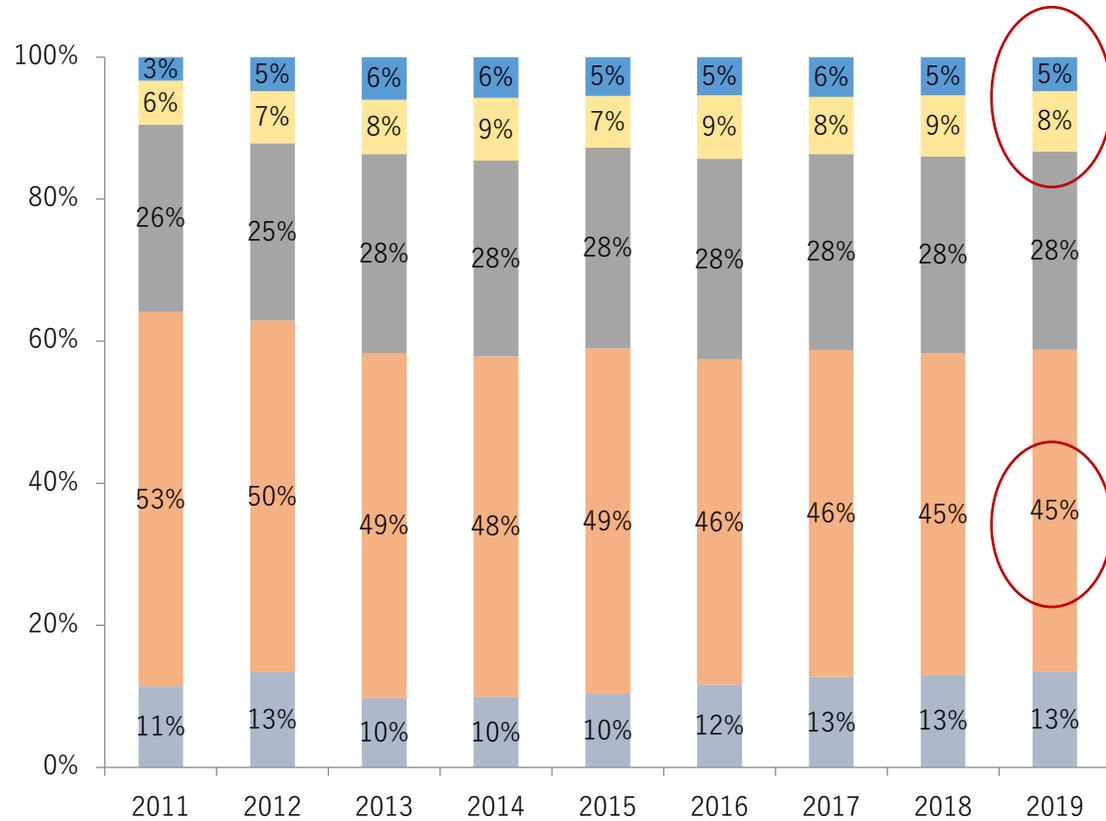
マンション購入者の年収倍率と世帯年収 (東京都)



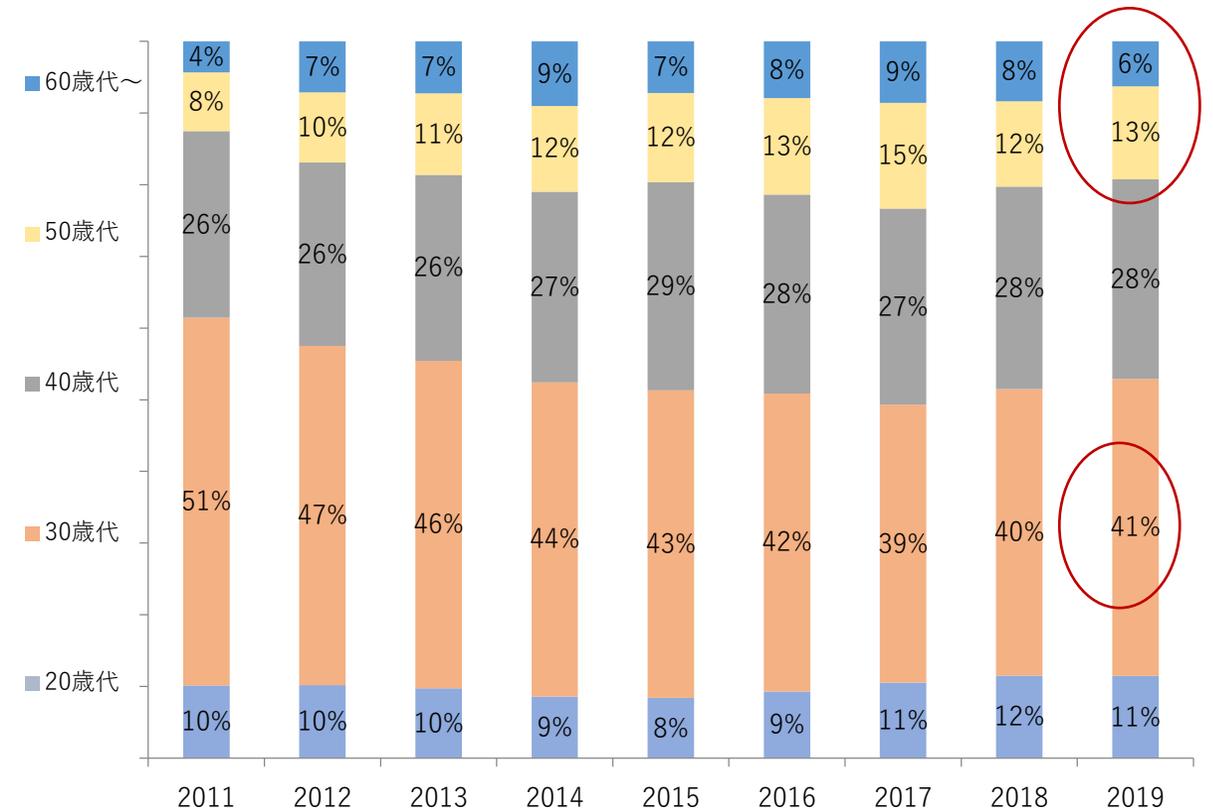
出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）
 世帯年収は申込本人と収入合算者の収入合計
 年収倍率は、手持資金を含む所要資金総額より算出

マンション購入者では、50歳代以上が増加、30歳代が減少

戸建購入者の年齢構成 (東京都)



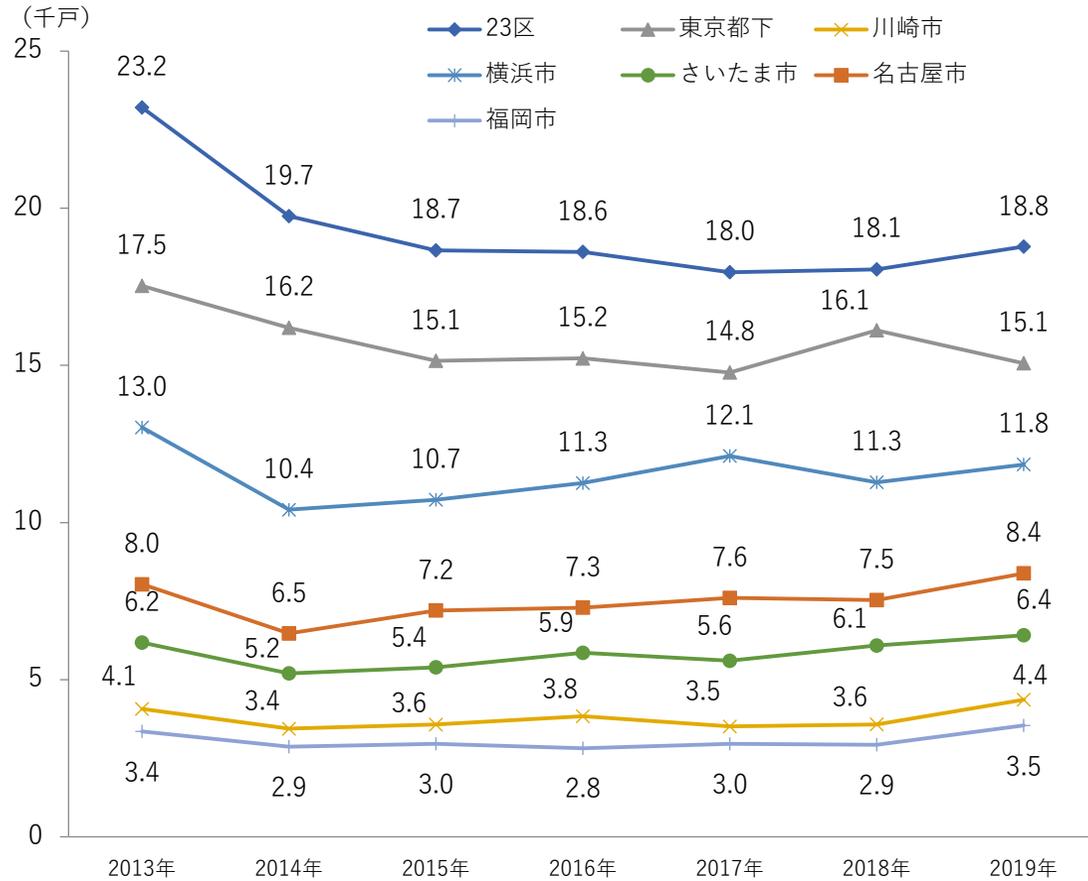
マンション購入者の年齢構成 (東京都)



出所：独立行政法人 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」
 各年4月より翌年3月までに融資の承認を行ったものより集計
 戸建：新築購入資金（戸建等）、マンション：新築購入資金（共同建）

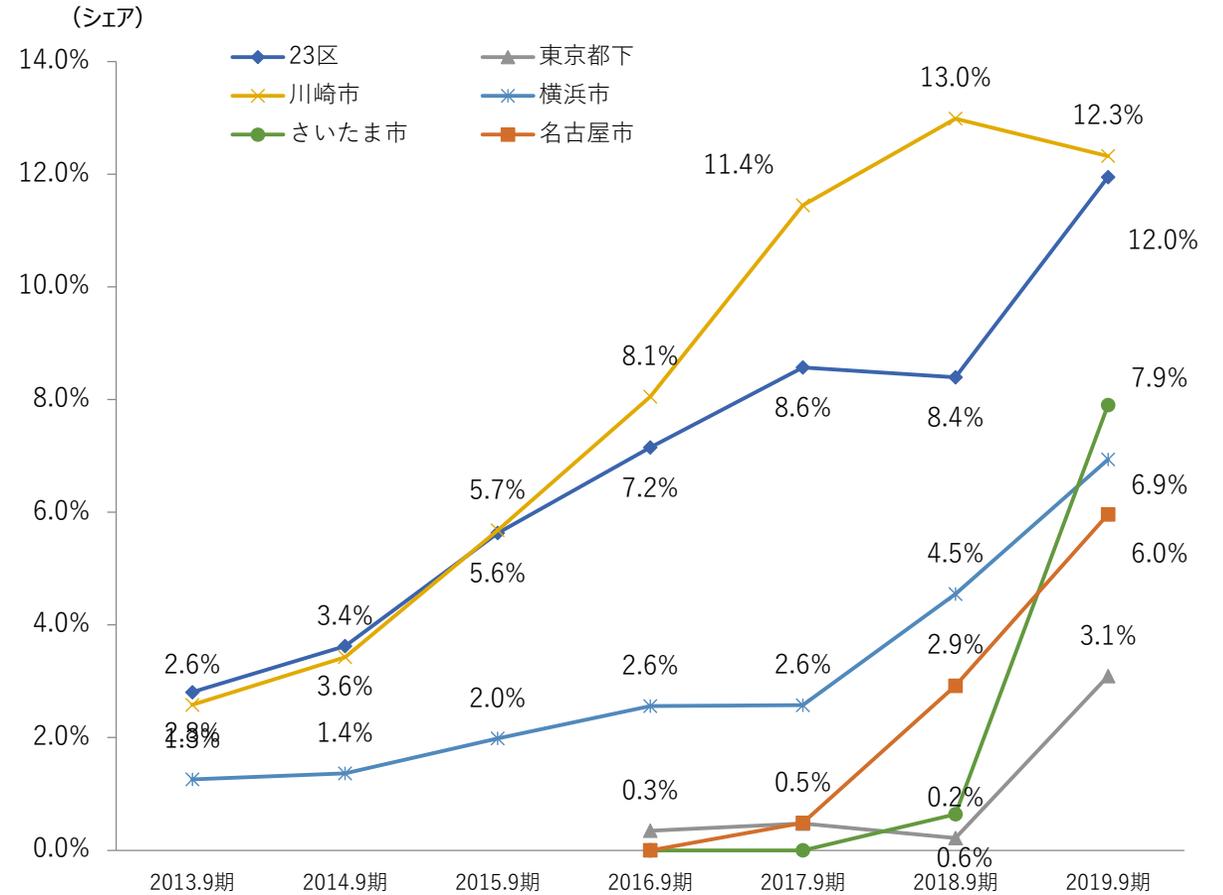
当社戸建は、都市部でドミナント戦略を展開し、着実にシェアを高めている

当社展開エリアの新設住宅一戸建着工戸数



出所：国土交通省「建築着工統計 住宅着工統計」
 新設住宅 戸数(戸)
 利用関係：持家及び分譲住宅、建て方：一戸建

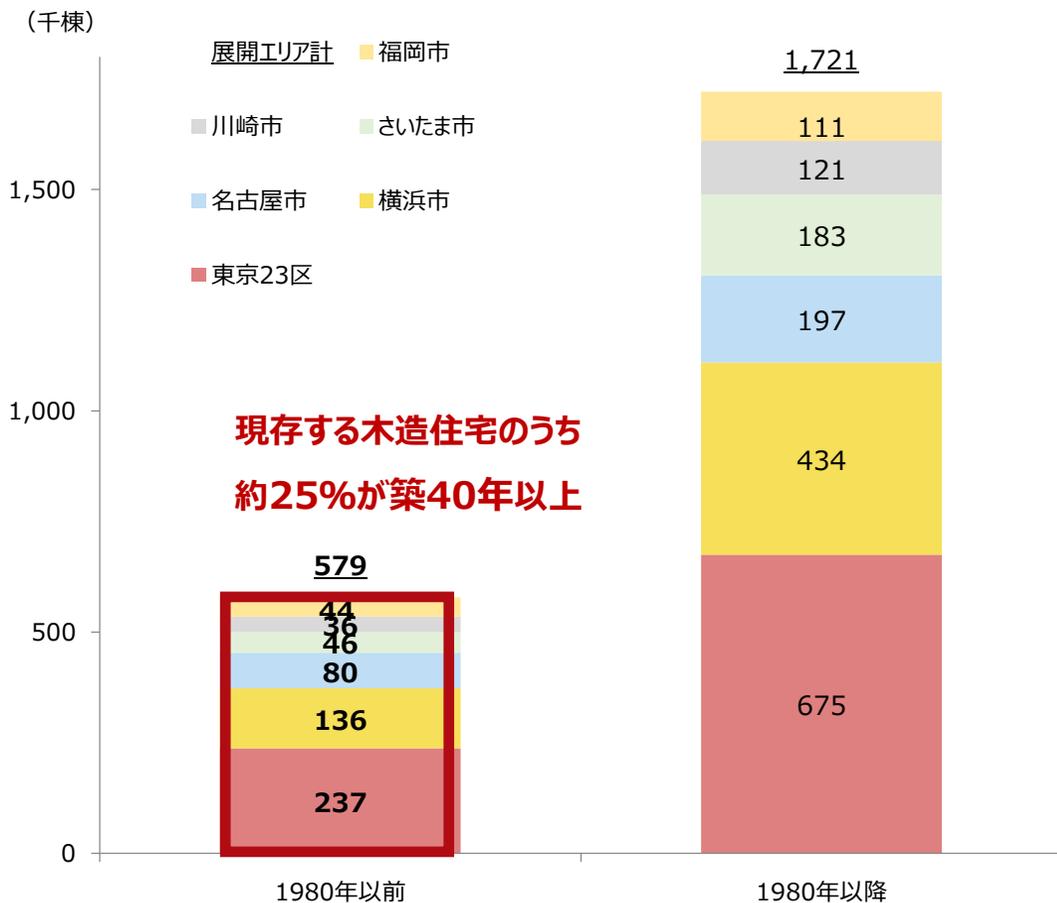
エリア別の当社グループシェア



当社グループの各期の引渡棟数(建売+請負)を、各年のエリア別着工戸数で除して算出
 (例 2019.9期は2019年の統計数値より算出)
 2018.9期まで オープンハウス・ディベロップメントのみ対象
 2019.9期より ホーク・ワンを合算

開発用地となる高年代住宅ストックは潤沢

木造一戸建の建築年代別ストック



出所：総務省「住宅・土地統計調査」(2018年度)
木造一戸建て、建築の時期

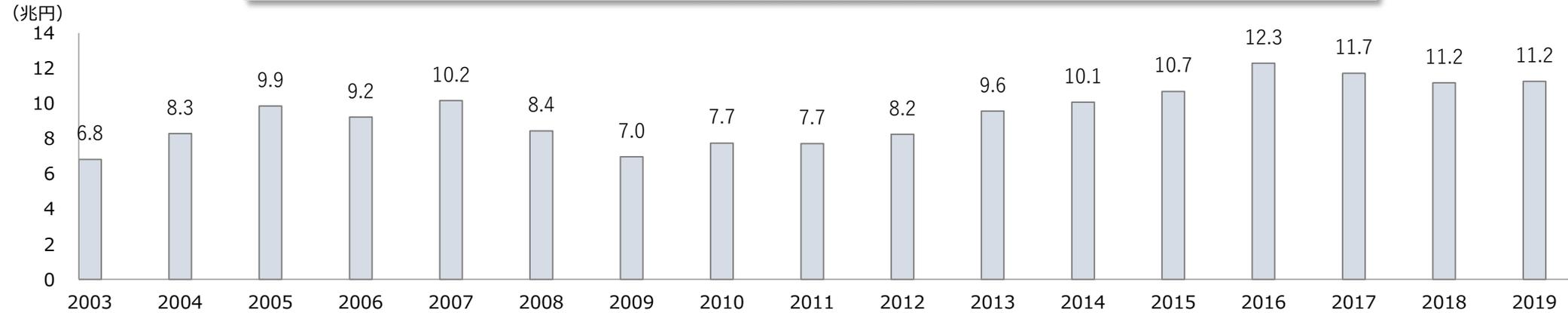
日本の住宅事情等

- ・日本の戸建住宅が建て替えられる平均築年数は、**37.0年** *1
- ・1988年当時の東京23区における戸建1区画当たりの平均敷地面積は、**40.3坪** (1,431.6 sq.ft) *2
- ・当社が開発する戸建の平均敷地面積は、**17~18坪**
1区画当たり、2棟建設することが可能

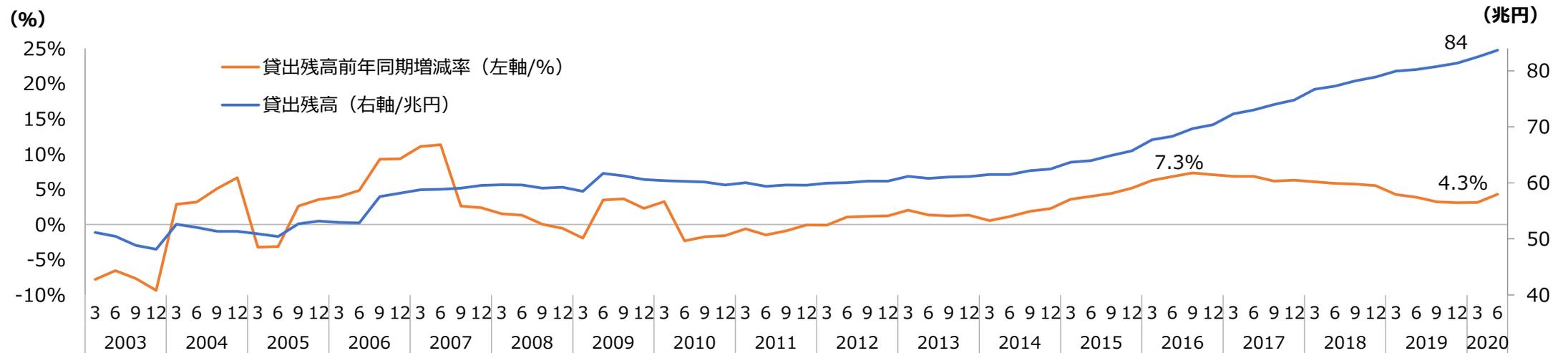
出所：*1 一般社団法人住宅生産団体連合会
「2017年度戸建注文住宅の顧客実態調査」
*2 総務省「住宅・土地統計調査」(1988年度)

不動産業向け新規貸出は減少するも、貸出残高は増加

不動産業向け新規貸出額



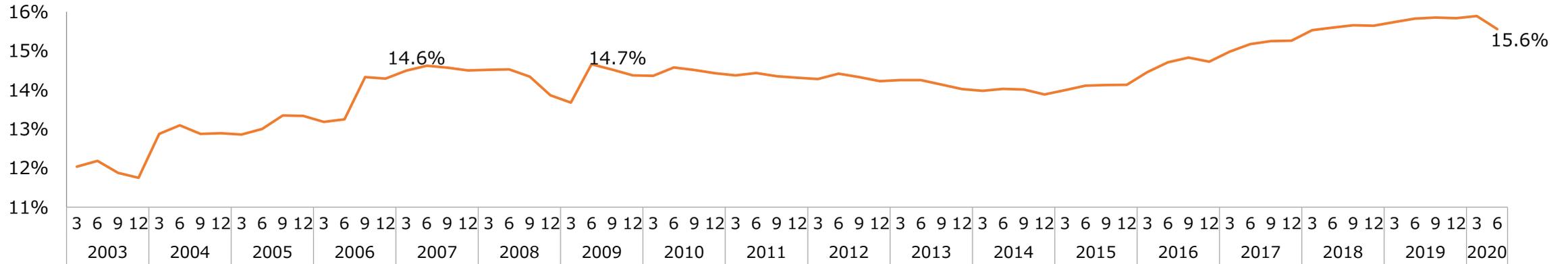
不動産業向け貸出残高前年同期増減率と貸出残高



出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合は増加

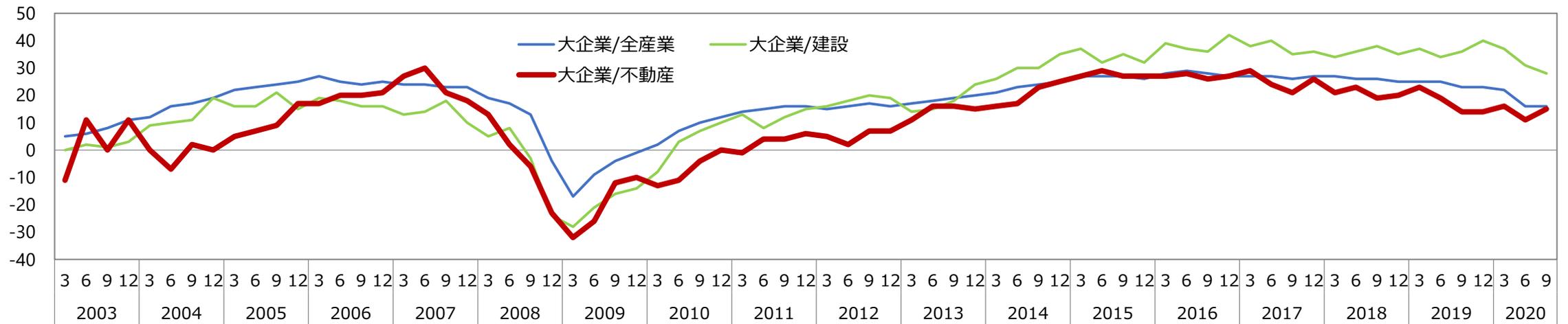
不動産業向け貸出残高の総貸出残高に占める割合



出所：日本銀行「貸出先別貸出金」

金融機関の貸出態度判断 (貸出態度 緩い-厳しい)

(%ポイント)



出所：日銀銀行「全国企業短期経済観測調査」

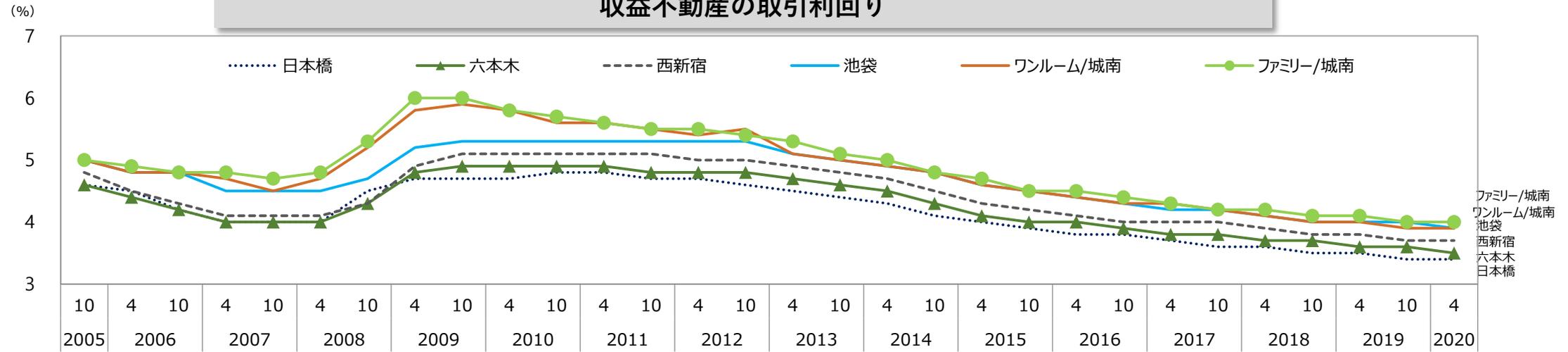
賃料上昇、利回り低下等、収益不動産に対する需要は強い

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」

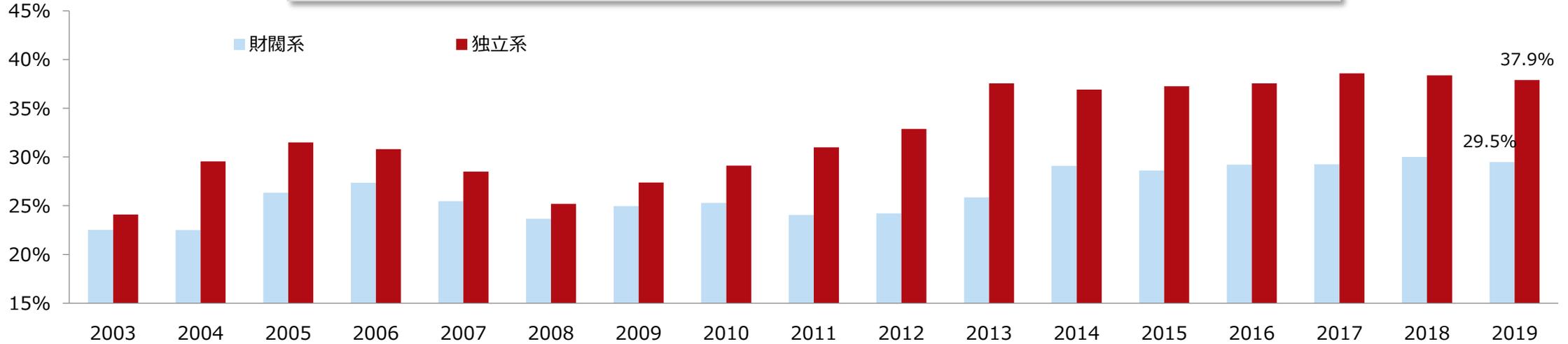
収益不動産の取引利回り



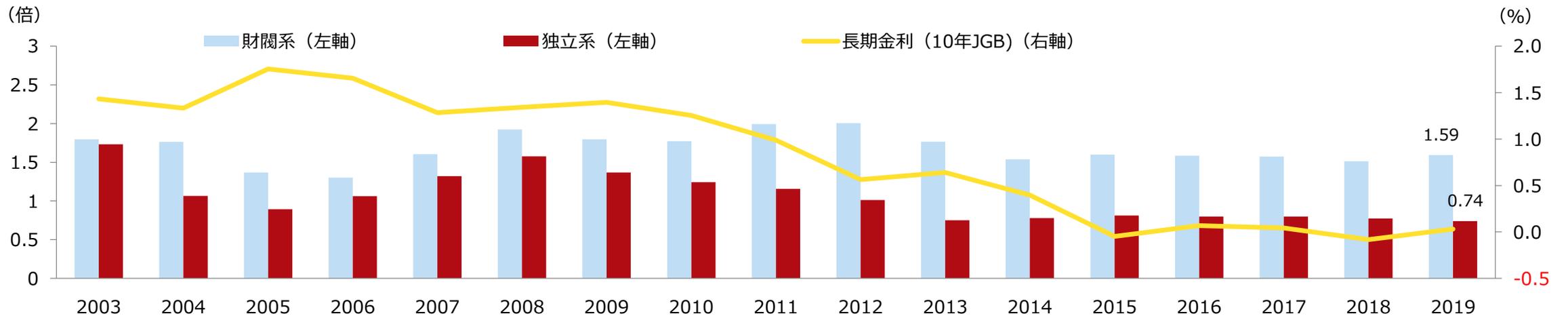
出所：日本不動産研究所「不動産投資家調査」

独立系企業は、財関係企業よりも安全性を保っている

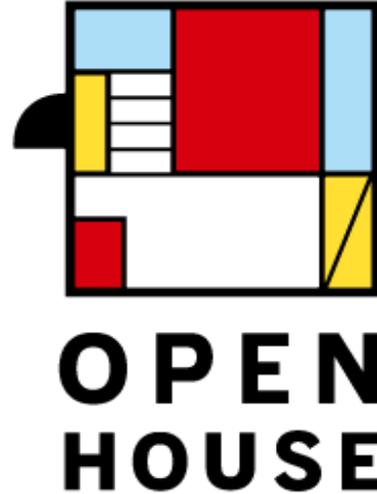
自己資本比率



ネットD/Eレシオと長期金利



対象：財関係不動産会社 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25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



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。